

Rodrigo Salgado

UBA-IIGG

rodrigosalgado@speedy.com.ar

Eje: protesta conflicto cambio

Título: Análisis de factores causales intervinientes en el proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores.

Introducción

El presente trabajo¹ forma parte de un segundo avance de investigación iniciado en 2006², y objetivado luego en mi Tesis de Maestría. El objetivo general que lo guía, refiere al análisis de las transformaciones en los factores causales intervinientes en los denominados procesos de recuperación de empresas por sus trabajadores en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Sin embargo, antes de comenzar con el análisis propuesto, resulta necesario explicitar algunas de las principales proposiciones elaboradas como resultado de nuestro primer avance exploratorio, iniciado en 2003³.

Primero, desentrañar los elementos constituyentes de la sociogénesis de este proceso implicaba en nuestro primer acercamiento en 2003, tomar en consideración la articulación entre estas “crisis” de las unidades productivas y la “crisis” a nivel societal. No se trataba sólo entonces, del análisis de las crisis particulares a nivel de las unidades productivas, sino que era necesario un análisis que lo vincule con el contexto de crisis a nivel societal. Según nuestras primeras conclusiones, este contexto de crisis permitía la construcción de una estructura de oportunidades para la conformación de una serie de articulaciones y alianzas sociales que viabilizaba el proceso de recuperación. Es este contexto de crisis el que nutría en aquel entonces, de legitimidad al proceso de recuperación de empresas, puesto que los efectos inmediatos y socialmente visibles de los procesos de recuperación se encontraban relacionados con la recuperación de puestos de trabajo afectados por la crisis. El trabajo, como valor social en un país con tasas inéditas de desempleo, otorgaba legitimidad para que un conjunto de trabajadores lograra preservar, por su propia cuenta, su espacio en el mercado laboral (Rebón: 2007).

¹

² Como parte del proyecto UBACyT “Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de Empresas por sus trabajadores”. Director: Julián Rebón.

³ Como parte del proyecto UBACyT “Sociogénesis del proceso de recuperación de empresa por sus trabajadores”. Director: Julián Rebón.

Sin embargo, considerábamos también que nuestras proposiciones alcanzadas respecto de esta dimensión -marco hipotético causal del proceso- referían a un estadio particular del proceso, es decir a un momento que tenía más que ver con su sociogénesis -el momento constituyente-, más que con su forma acabada. Es decir, más allá de estos avances relevantes para el conocimiento de la sociogénesis del proceso, entendíamos que éste no podía ser comprendido en sus alcances sin investigar que acontece con el mismo una vez pasada su etapa inicial de emergencia. Así, nuevas preguntas de investigación fueron generadas: ¿En qué medida la relación entre las recuperaciones de empresas y sus factores estructurantes se ha modificado? Si la crisis es un elemento estructurante del proceso, ¿se prolongará el proceso de recuperación en contextos posteriores a una etapa “crisógena”? Y si esto ocurre, ¿cuáles serán los factores que lo estructuran en un nuevo contexto? Es decir, ¿se modifican en su desarrollo algunos de los elementos constitutivos del marco hipotético causal de las recuperaciones? En fin, ¿es posible modificar, ampliar, o especificar el marco hipotético causal construido años atrás?⁴ Sobre estas preguntas trata el presente trabajo.

Metodología

Para el análisis de los factores causales intervinientes y sus posibles transformaciones, el abordaje metodológico implicó un análisis comparativo entre dos conjuntos diferenciados de empresas recuperadas⁵ según la etapa de emergencia del proceso de recuperación⁶. Este primer análisis comparativo tiene por objetivo captar las diferencias existentes entre estos grupos de empresas respecto de los factores causales intervinientes, a partir de la consideración de los contextos sociales diferenciados en los que emergen (por un lado, los procesos de recuperación de empresas que tienen origen temporal en el contexto de crisis, y

⁴ No pretendemos realizar un análisis exhaustivo de la totalidad de los factores causales involucrados en el proceso de recuperación de empresas. Queremos enfatizar aquí, sobre aquellos que consideramos tienen vinculación directa con las modificaciones contextuales. Una serie de factores relevantes endógenos al proceso no serán analizadas en específico. Principalmente aquellos que refieren a particularidades o características que poseen las unidades productivas antes de su recuperación, así como identidades socio-productivas y socio-culturales de los trabajadores involucrados en estas experiencias. Consideramos sin embargo, que existe producción investigativa importante sobre estas temáticas (Fajn: 2003, Rebón: 2004 y 2007, Palomino: 2003) y por el contrario, no existe avance investigativo sobre las transformaciones de los factores causales analizados aquí, al menos desde la perspectiva propuesta.

⁵ Se trata de las siguientes empresas. Artes Gráficas el Sol, Bauen, Brukman, Campichuelo, Chilavert, Diógenes Tabora, IMPA, Instituto Comunicaciones, La Nueva Esperanza, Monte Castro, Patricios, Ghelco- Vиейtes, Viniplast, 26 de septiembre, Ceformar, Biodevoto, Maderera Córdoba, Cooperativa Amigo, Torgelon, Textil Ceres, La Mocita, Hospital Israelita, Clínica Fénix, Porterros, Punta Arenas, Cafla, Lanape, Fischbach, Mac Body, Standart Motors, Rabbione, Global Esperanza, Cooperpel, La Argentina, Cooperativa Azul Panadería, La Nueva Unión.

⁶ Para realizar esta diferenciación se construyó la variable “año de inicio de la recuperación”. Esta variable hace referencia al año en que comienza un proceso de recuperación independientemente de la durabilidad del mismo y de la resultante en términos de éxito o fracaso de la recuperación. Como observable principal se tomó la fecha en que los trabajadores asumen en forma parcial o total, el control de la unidad productiva, independientemente de los objetivos iniciales de dicha acción.

por otro lado, los procesos de recuperación de empresas que tienen origen temporal en contextos de post-crisis).⁷ En tal sentido se tomaron en consideración las siguientes dimensiones: a) Contexto de emergencia de las recuperaciones. b) Causas desencadenantes del proceso. c) Origen de la formulación de la recuperación como meta.

La reproducción del proceso: de la imposibilidad teórica a la práctica de la posibilidad.

La recuperación de empresas es la conceptualización con la cual se ha denominado a un conjunto heterogéneo de procesos, en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores (Rebón: 2007). La condición para esta puesta en funcionamiento ha sido el ejercicio del control –que en un principio puede ser parcial- de la empresa, es decir, el avance sobre la función de dirección de la unidad productiva⁸.

Varios de los discursos sobre el proceso de recuperación de empresas señalaban la imposibilidad de un funcionamiento sostenible de estas unidades productivas y pronosticaban así, su destino al fracaso. Unos, desde el conservadurismo liberal, argumentaban la ineficiencia e inviabilidad del funcionamiento de las empresas conducidas por trabajadores. Naturalizando la relación entre capital y trabajo, argumentaban que una empresa sin “patrón” no podría conformar otra cosa que un “paraíso de los vagos” (Kleidermacher: 2003; Aleman: 2003). Otros, desde una perspectiva anticapitalista, advertían, en base a una argumentación teórica, que indefectiblemente la experiencia cooperativa estaba condenada al fracaso o a la degeneración en nuevos capitalistas (Martínez: 2002)⁹. Ambos observaban en el proceso una

⁷ El punto temporal de corte entre estas dos etapas lo constituye el año 2003. En primer lugar, este año constituye el punto de salida de una crisis político institucional a partir de las elecciones presidenciales que llevaron a Nestor Kirchner a la presidencia de la nación, luego de un lento proceso de reordenamiento político desarrollado durante 2002. En segundo lugar, desde una perspectiva económica, este año inaugura el fin de un modelo de acumulación y el inicio de un nuevo ciclo. Según Basualdo (2009), la crisis 2001/2002 significó la crisis un patrón de acumulación en Argentina basado en la valorización financiera, que tuvo una entidad equivalente a la industrialización o al modelo agroexportador. Desde 2003, con la crisis de ese patrón, se abre otra fase, que expresa una pugna social orientada a definir las características del nuevo patrón. Así por ejemplo, según este autor, desde el modelo agroexportador en adelante hubo un sector de la oligarquía agropecuaria que diversificó parte de su renta en inversiones industriales y fue central a partir de la dictadura. Estos capitales vendieron una parte significativa de sus activos industriales y fugaron esos recursos al exterior. Pero permanecieron como grandes propietarios agropecuarios. Esto abrió dos interrogantes a partir de la crisis de 2001/2002: que este sector intentara reconquistar sus posiciones industriales o que buscara consolidar sus posiciones agropecuarias. La opción de este sector fue por esta última alternativa (Basualdo: 2009).

⁸ La función de dirección es inherente a todo proceso de cooperación social (Marx: 2002), sin embargo, puede diferir en cuanto a su forma y contenido. En el campo de la producción, el funcionamiento del obrero social requiere de la realización de la función de dirección. En el capitalismo, dicha función reside en el mando del capital. En formaciones sociales de carácter capitalista, el capital debe poner en correspondencia la acción de los cuerpos involucrados en el proceso de trabajo, de forma tal que no se generen relaciones adversas a su dominio y, al mismo tiempo, alcance a realizar el proceso de valorización. En este sentido, la función de dirección capitalista es dual respecto de su contenido –proceso de producción de valores de uso y a la vez, proceso de valorización de capital-, y despótica respecto de su forma (Marx: 2002).

⁹ Existe un sustento teórico sobre estas afirmaciones. Luxemburgo (1975) es quizás, quien mejor ha planteado estos obstáculos. Para la autora las cooperativas son unidades de producción que deben sobrevivir en el seno de una economía-mundo capitalista. En un sistema como este, los trabajadores organizados en cooperativas de

imposibilidad teórica¹⁰ y señalaban que su existencia sólo podría ser explicada por la situación coyuntural de crisis. Pero, ¿la experiencia fue solamente una expresión coyuntural de la crisis? ¿Han podido prolongar su existencia más allá de esta situación? Dar respuesta a estos interrogantes implica realizar un análisis de la reproducción del proceso de recuperación de empresas, tanto en su forma simple -la continuidad de las unidades productivas recuperadas en el período anterior-, como en su forma ampliada -la forma e intensidad con que se expande el proceso a nuevas unidades-.

Es necesario señalar que, ante la reversión del marco general de depresión económica y crisis política la ampliación del proceso a nuevas unidades productivas parecía enfrentar distintos obstáculos. Estos obstáculos hipotéticos, referían a diversos cambios ocurridos respecto del período más agudo de la crisis. Por una parte, el fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril, ante la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad, contribuyen a que ante situaciones de crisis de las unidades productivas puedan constituirse nuevos capitalistas dispuestos a recuperar la empresa¹¹. Desde la perspectiva de la fuerza de trabajo, la mayor facilidad para obtener otro trabajo por parte de los asalariados, en especial los más calificados, así como el aumento de la posibilidad de cobrar indemnizaciones, aminora la tensión social¹². Otro

producción: “Están obligados a tomar para sí el papel de empresarios capitalistas, contradicción que ocasiona el fracaso de las cooperativas de producción, las cuales devienen en empresas capitalistas puras o terminan por disolverse, si sigue el predominio de los intereses de los trabajadores” (Luxemburgo: 1975. Pág. 74). Esta situación puede generar dos posibilidades, o se convierten en “nuevos capitalistas”, lo que conlleva proceso de explotación hacia otros trabajadores, o intentan funcionar manteniendo los intereses económicos de los trabajadores –espíritu inicial que guía a las cooperativas- lo cual implica riesgos enormes de disolución frente a la competencia capitalista (o incluso por otras cooperativas). Es decir, las cooperativas dentro del capitalismo se circunscriben a sus reglas, desvirtuando su razón de ser original, y condenadas a desaparecer. Por esta razón según la autora, las cooperativas en el campo de la producción no pueden ser consideradas seriamente como instrumentos de una transformación social general. Las consideraciones que surgen de este planteo – por demás interesantes- serán tratadas más adelante en este trabajo, en nuestras conclusiones, al hipotetizar sobre el carácter social que adquieren las unidades productivas. Lo que remarcamos aquí es que estas consideraciones sobre el fracaso de las empresas recuperadas estuvieron permeadas también, por su vinculación con una situación coyuntural de crisis.

¹⁰ Un error habitual, en el campo del ensayismo “político” o “académico”, es la confusión entre teoría y conocimiento. En nuestra perspectiva la teoría sólo nos sugiere qué y cómo observar, nada nos dice acerca de la “realidad” concreta. En tal sentido, no se puede reemplazar al conocimiento, es decir a la articulación entre teoría y realidad, a partir de una mediación instrumental (Marín: 1981). Por otra parte, la realidad social, en tanto está compuesta por una solución de adición y mezcla de relaciones, nunca podrá ser axiomatizada plenamente en un cuerpo teórico (Piaget: 1988).

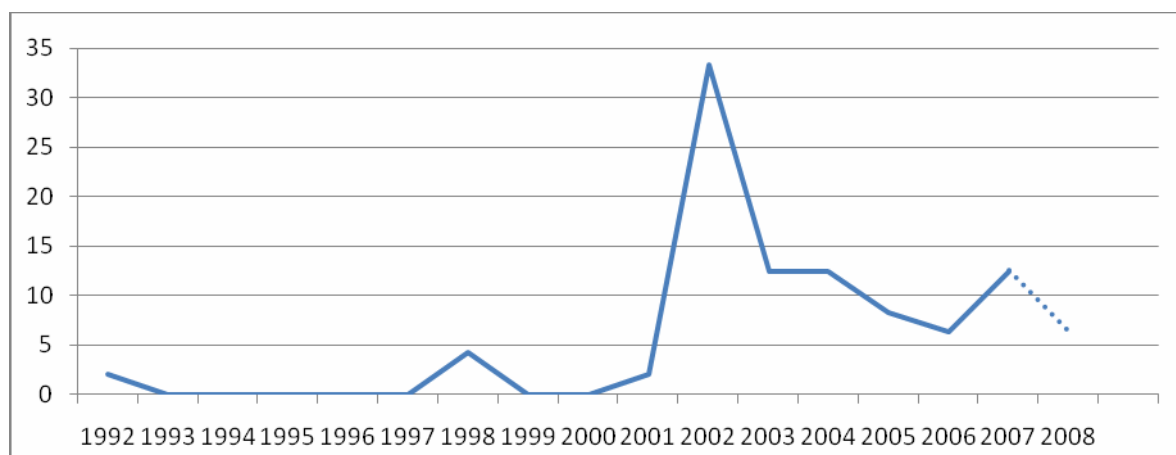
¹¹ También, la reciente recuperación del poder sindical, la otra gran heteronomía del ámbito fabril, funciona, al menos en algunos casos, como un obstaculizador al desarrollo del proceso. Acerca del papel del sindicato en las recuperaciones de la Ciudad de Buenos Aires hasta el año 2003 puede consultarse Rebón (2004 y 2007).

¹² Según los datos del INDEC-EPH para el total del país (total de aglomerados) la tasa de desocupación descendió del 20,4 en el primer trimestre de 2003 a 8,4 en el primer trimestre de 2008 (desde el tercer trimestre de 2006 el total de aglomerados computados pasó de 28 a 31). Para la Ciudad de Buenos Aires, el ámbito de referencia del presente trabajo, la tasa de desocupación descendió del 15,2 en el primer trimestre de 2003 al 6,6 para el mismo trimestre de 2008. En el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) la tasa de desocupación para los mismos períodos bajó del 18% al 8% (Fuente INDEC-EPH continua trimestral. www.indec.mecon.ar).

elemento es el cambio de poder y posición de los actores sociales y políticos. Antiguos aliados como el movimiento asambleario o el piquetero han visto disminuido su capacidad de movilización¹³. Por otra parte, algunos cuadros políticos y sociales que habían encontrado en la organización de los movimientos de recuperación su estrategia de acumulación de poder social, han logrado ingresar a la institucionalidad política, lo que podía implicar un cambio en el rol que ocupaban en las antiguas recuperaciones¹⁴. Diversos miembros de la clase política que en el momento de la crisis estaban dispuestos a apoyar adaptativamente a un fenómeno de alta legitimidad social que contrastaba con su baja legitimidad, ante el cambio de contexto, podrían ser más reacios a brindar apoyos.

Sin embargo, más allá de estas modificaciones respecto del contexto de crisis presente en el período inicial de recuperaciones y los obstáculos hipotéticos, como nos muestra el gráfico siguiente, el proceso se ha desarrollado en forma ampliada.

Gráfico1: Distribución de las recuperaciones de empresas por año de inicio de la recuperación (en porcentajes)¹⁵



Estos valores resultan relevantes ya que, la fuerza de trabajo involucrada en los procesos de recuperación de empresas proviene mayoritariamente de esta última región (Rebón: 2007).

¹³ Sobre el movimiento piquetero, ver Maneiro, et al (2009). Un trabajo interesante que plantea el desarrollo de las nociones de “piquetero” y “corte” a partir del análisis de la utilización de estas nociones en la prensa escrita. Por otra parte, estas transformaciones en particular y su impacto sobre el proceso de recuperación de empresas serán tratadas en los próximos puntos del presente trabajo.

¹⁴ Para nombrar sólo un caso por ejemplo, Diego Kravetz, antiguo abogado vinculado a uno de los movimientos de recuperación de empresas más importantes en un primer período de las recuperaciones -Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER)-, actualmente ocupa un cargo como legislador en la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires siendo el jefe del bloque de legisladores por el Frente para la Victoria.

¹⁵ Para realizar esta curva se construyó una variable denominada “año de inicio de la recuperación”. Esta variable hace referencia al año en que comienza un proceso de recuperación independientemente de la durabilidad del mismo y de la resultante en términos de éxito o fracaso de la recuperación. Como observable principal se tomó la fecha en que los trabajadores asumen en forma parcial o total, el control de la unidad productiva, independientemente de los objetivos iniciales de dicha acción. Por otro lado, el segmento punteado de la línea que se observa entre los años 2007 y 2008 refiere a que los datos obtenidos para este último año no necesariamente contemplan la totalidad de casos existentes, sino los que se tuvo conocimiento.

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento UBACyT “Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas”, 2008. N: 48.

A partir de la observación del gráfico precedente se pueden distinguir tres etapas en la periodización expuesta. En principio, encontramos una etapa inicial de las recuperaciones a la que podríamos denominar como etapa de “pre-crisis”, que va desde 1992 hasta 2000 inclusive. Este período concentra menos del 5% de los casos (3 casos) y constituye el estadio que precede a la “ola” de las recuperaciones. Sin embargo, más allá de la poca magnitud de los procesos de recuperación existentes, esta etapa posee una importancia significativa. En este período comienza a configurarse cierta infraestructura político-organizativa que servirá de soporte y promoción de futuras recuperaciones. Esto ocurre específicamente desde 1998, año en que se recupera IMPA, fábrica que será emblema de los procesos de recuperación de empresas, y espacio que servirá de base para las articulaciones sociales que luego conformarán los diferentes movimientos de recuperación de empresas.

En segundo lugar, podemos distinguir una segunda etapa “aluvional” de las recuperaciones que podríamos denominar como etapa de “crisis”. En este período, que comprende el año 2001 y 2002, se concentran un tercio de las recuperaciones (35%). El año 2002, por otro lado, es el que concentra la mayor cantidad de procesos de recuperación (16 casos que representan un 33% del total de las recuperaciones). Tomadas en conjunto, la etapa de “pre-crisis y la de “crisis”, concentran algo menos de la mitad de las recuperaciones (41%), magnitud explicada mayormente por el año 2002. El pico de la curva en este año se encuentra asociado al contexto de crisis económica y sus manifestaciones. Las recuperaciones se difunden en la Ciudad, en un contexto donde la recesión existente desde fines de los 90 se transforma crecientemente, a partir de 2001, en depresión. En otras palabras, 2002 fue el año más profundo de la crisis, siendo particularmente acentuado en la industria, el sector en que se concentra la mayoría de las recuperaciones (Rebón: 2007). Desde la perspectiva de la inserción de la fuerza de trabajo en el mercado laboral, el año 2002 también presenta el índice más alto de desempleo. Así, la recuperación de empresas asume una direccionalidad hacia la defensa de fuentes de trabajo en contextos sociales de desempleo estructural y generalizado.¹⁶

Por último, encontramos una tercera etapa, a la que podemos denominar de “post-crisis”. Este período va desde 2003 en adelante, en paralelo a la recomposición económica y política. Así, la curva cuyo pico máximo se manifiesta en 2002 tiende marcadamente a

¹⁶ La asociación entre evolución de recuperaciones y evolución de la tasa de desempleo en la Ciudad de Buenos Aires puede observarse en Rebón (2007. Pág. 48).

descender hasta 2003, en este año frena su descenso. El año 2004 muestra iguales valores a 2003, y de allí comienza un declive suavizado hasta 2006. El año 2007 presenta un nuevo ascenso en la curva¹⁷. En general, esta etapa presenta un declive respecto de la anterior, pero no acentuado o directo, sino con movimientos tanto descendentes como ascendentes. La ausencia de una direccionalidad claramente marcada ascendente o descendente, brinda cierta imagen de carácter de impredecible respecto de su evolución, hace que adquiera una forma relativamente estable, sin movimientos bruscos, asumiendo una forma más “amesetada” respecto de la etapa anterior.

Dos conclusiones podemos realizar respecto a la reproducción del proceso en forma ampliada. Primero, la tercera etapa aglutina la mayor cantidad de procesos de recuperación (casi un 60%). Es decir, luego de transcurridos los períodos más agudos de crisis, protesta y conflictividad social, el proceso creció en cantidad de recuperaciones superando incluso en volumen a la etapa de crisis. Segundo, si bien la intensidad en este último período es marcadamente menor al pico de la crisis, se mantiene en valores superiores a los obtenidos en los años anteriores a 2001, es decir, la etapa de “post-crisis” es mayor en volumen e intensidad respecto de la etapa de “pre-crisis”. Por otra parte, la tasa anual de apertura de empresas recuperadas de este último período –que alcanza un 16%- representa valores superiores a la tasa de apertura de empresas en la economía del país – alrededor del 11% en promedio- (MTSS: 2007).¹⁸

¿Por qué pese a la reversión del contexto de crisis que estructura el proceso, aunque con una baja intensidad, continúa expandiéndose? Dos hipótesis pueden formularse al respecto. En primer lugar, en 2004, en nuestro primer avance de investigación, advertíamos que la recuperación se incorporaba a la *caja de herramientas* de los trabajadores como un modo de enfrentar el cierre empresarial. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración de acciones existente, conocida y valorada positivamente por los trabajadores. Desde este punto de vista, consideramos como hipótesis, que en la reproducción ampliada del proceso intervenía un factor que refiere a la instalación cultural de la forma

¹⁷ El descenso mostrado en 2008 debe ser relativizado, puesto que los datos obtenidos para ese año no necesariamente contemplan la totalidad de casos existentes, sino los casos sobre los que se tuvo conocimiento. La propia dinámica de los procesos de recuperación de empresas hace que mucho de estos procesos salgan a la luz tiempo después de iniciado, en algunos casos porque el proceso mismo ocurre en un aislamiento que no permite su visibilidad y trascendencia, en otros porque su visibilidad ocurre al conseguir los trabajadores cierta estabilidad jurídica, o al iniciar la producción. Estos hechos pueden ocurrir mucho tiempo después de iniciado el proceso de recuperación tal como lo hemos definido aquí.

¹⁸ Las tasas de apertura o creación de recuperadas por período, así como las de cierre de empresas, se han realizado, a pesar de las limitaciones del tamaño del universo de referencia, como un ejercicio exploratorio para poder tener aproximaciones comparativas a los valores paramétricos. Para estos cálculos se ha excluido el año 2008 por el factor de subestimación anteriormente referido.

social *recuperación* como un repertorio de esquemas de acciones posibles ante determinadas situaciones. En tanto la desaparición de empresas era un efecto de la crisis, y ésta es un elemento estructural del capitalismo, una vez que esta alternativa se instala socialmente -aún cuando se reviertan parte de los factores que conformaron su génesis- su difusión puede continuar mientras no se cuestione dicho repertorio, o las condiciones políticas se vuelvan abiertamente hostiles a la experiencia. En segundo lugar, es posible hipotetizar que existe un vínculo directo entre el contexto de crisis y la reproducción ampliada del proceso, de manera tal que las empresas recuperadas desde el año 2003 -en la etapa de “post-crisis”- constituyen en realidad, el coletazo de la crisis, es decir, empresas que se vieron seriamente afectadas por la misma y que alargaron su agonía, para perecer luego. Sin embargo, la consideración de esta hipótesis enfatiza sobre los aspectos eminentemente económicos de la crisis y a nivel de las unidades productivas, y no refiere directamente a aquellos aspectos vinculados con la protesta y conflictividad social asociados al contexto de 2001 y 2002. Es decir, la crisis seguiría siendo un factor determinante, pero no por el contexto de protesta social que manifestó, sino más bien por las huellas económicas que dejó en las unidades productivas¹⁹.

Pero, más allá de la reproducción en forma ampliada del proceso, ¿qué sucede con las empresas una vez que los trabajadores han asumido el control de las mismas? ¿Logran sobrevivir como empresas, y como recuperadas? Es decir, ¿qué forma adquiere la reproducción simple del proceso?

Las empresas nacidas en los distintos períodos del proceso (“pre-crisis”, “crisis” y “post-crisis”) en su mayoría continúan existiendo como recuperadas. El porcentaje fluctúa entre el 67% y el 92% entre los diversos períodos.²⁰ De un total de cuarenta y cinco procesos de recuperación que tuvieron como resultante la puesta en funcionamiento -al menos parcial- de las unidades productivas, siete han dejado de existir como empresas recuperadas. Las treinta y ocho restantes (84%) han podido sostenerse hasta el momento²¹. De las empresas que dejan de existir como recuperadas cuatro desaparecen como empresas y tres cambian de

¹⁹ Estas hipótesis serán retomadas luego, en los puntos subsiguientes, al analizar en específico elementos causales del proceso de recuperación de empresas.

²⁰ Lamentablemente, carecemos de estadísticas de cierre de empresas capitalistas con características similares para poder realizar un análisis comparativo. No obstante, no pareciera ser mayor a la “mortalidad” empresarial del país. Entre 2003 y 2007 el cierre de unidades productivas en el país promedió el 7,2% anual (MTSS: 2007) mientras que nuestro ejercicio exploratorio estimó para las recuperadas una tasa de cierre anual del 4,5% durante idéntico período.

²¹ Este porcentaje involucra una gama heterogénea de empresas en cuanto a su situación jurídico-legal, su nivel de productividad y los grados de conflictividad que han expresado. Más allá de estas especificidades, lo importante aquí es señalar que todas ellas se encuentran inmersas -con diferentes gradientes- en un proceso de recuperación de la unidad productiva, lo que desde nuestra definición implica un grado de control o de avance sobre la función de dirección de la misma.

forma social. De estas últimas, dos se transforman nuevamente en empresas privadas capitalistas y una pasa a ser estatizada por el gobierno de la Ciudad incorporándose a los socios de la cooperativa como asalariados de planta permanente del Estado local.

En suma, las tesis acerca de la coyunturalidad del proceso y de la imposibilidad de su sostenimiento productivo deben ser cuestionadas en función de los datos. El proceso, aunque con menor intensidad, continúa ampliándose a nuevas unidades productivas y la “mortalidad” de estas nuevas empresas se muestra lejos de la supuesta imposibilidad teórica. Cabe preguntarse entonces, ¿qué transformaciones acaecieron los elementos casuales intervinientes? Específicamente, ¿qué rol ocupa la “crisis” en el marco causal, y qué diferencias encontramos en esta dimensión teniendo en cuenta diferentes contextos?

Análisis comparativo de las causas desencadenantes de los procesos de recuperación de empresas, según su contexto de emergencia.

La recuperación de empresas constituye un proceso conflictivo cuyo inicio va estar marcado por la decisión desobediente de los trabajadores de iniciar la defensa de sus fuentes de trabajo. Como todo conflicto, la recuperación refiere a un determinado tipo de relación social, de configuraciones de acciones en correspondencia, en la cual las acciones de al menos uno de los actores van dirigidas a intentar obstaculizar las del otro.

En aquellas empresas que iniciaron procesos de recuperación durante 2001 y 2002, es decir en contextos de intensa crisis económico-social, prácticamente todas las causas desencadenantes aluden a la crisis a nivel de la unidad la unidad productiva. Los elementos son variados, incluyendo diez tipos de factores. Sin embargo, aquellos elementos referidos a los atrasos salariales o la reducción de los mismos (así como también los vales) se presentan como los elementos causales con mayor incidencia dentro en las recuperaciones de este período (alcanzando 64% de los casos para salarios atrasados, y 50% para reducción de salarios y/o vales). Luego, le siguen en importancia: la quiebra, la expectativa de cierre, el cierre, el abandono y el vaciamiento/intento de vaciamiento, aunque presentan menor intensidad respecto del elemento más recurrente: la deuda salarial. Así, existe una diferencia relevante en intensidad entre este último factor y los demás factores mencionados.

En los procesos ocurridos desde 2003, es decir, una vez superados parcialmente los marcos de crisis política y económica, también prácticamente todas las causas desencadenantes de las recuperaciones aluden a la crisis de la unidad productiva. Aquí también encontramos una importante diversidad de elementos causales intervinientes. En relación al período anterior, los salarios atrasados y la reducción de los mismos parecen haber disminuido en su incidencia como elementos causales (reducción porcentual que supera el

20% para ambas categorías). Ambos elementos son desplazados por el vaciamiento como elemento causal de mayor centralidad, e incluso la reducción de salarios y/o vales pierde importancia respecto de la quiebra y el cierre como elementos causales intervinientes. En este sentido, algunas formas de vaciamiento –el retiro de máquinas o materias primas, o la desinversión, por ejemplo- son consideradas por los trabajadores de estas empresas como observables directos –ya que el faltante de maquinarias o materia prima es directamente observable por los trabajadores- de la inviabilidad de la empresa fallida²² y de la inminencia de su cierre, más allá de las consideraciones de tipo morales. En casi la totalidad de los casos (salvo en dos), el vaciamiento se encuentra asociado a elementos casuales que refieren a la crisis de la función de dirección –sea cierre, quiebra o abandono-, potenciando este elemento como determinante en los procesos de recuperación de este período.²³

En síntesis, podemos afirmar que en su evolución y desarrollo el proceso de recuperación de empresas ha presentado elementos causales similares y de intensidad también similar. Estos elementos refieren directamente a la crisis a nivel de la unidad productiva cuya primera manifestación es la vulneración de la relación salarial. A su vez, esta vulneración presenta dos formas centrales. Primero el incumplimiento de la relación salarial. Dentro de esta dimensión, las deudas y atrasos salariales siguen siendo causales significativos que se han mantenido a niveles similares durante toda la evolución. En segundo lugar, una dimensión que refiere al abandono de la función de dirección capitalista de la empresa, es decir a su retiro productivo. Aquellos elementos que refieren a la crisis terminal de la unidad productiva –el cierre, la quiebra o el abandono-, han crecido en importancia como causal desencadenante en las recuperaciones del último período. La mayor incidencia de los procesos de vaciamiento como causa desencadenante se encuentra asociado a este último elemento, potenciando así, la imagen de la crisis de la función de dirección como factor que adquiere mayor relevancia en los últimos procesos, respecto de los primeros. Así paradójicamente, en la etapa de post-crisis –es decir, ante la reversión del contexto de crisis económica, política y social-, la dimensión referente a la crisis de la función de dirección del capital y a su retiro productivo adquiere

²² “Fallida” es el término más difundido que se utiliza para nombrar a la empresa antes de su recuperación.

²³ En este sentido, la eliminación de la *calificación de conducta* de la Ley de Concursos y Quiebras (Ley Nacional 24.522) efectuada en 1995 durante el menemismo, permitió la realización de actos de fraude por parte de la patronal –entre ellos el vaciamiento, así como el quebranto deliberado a fin de evitar pagar las deudas, o el mismo abandono productivo de las empresas- (Echaide: 2008). La eliminación de la calificación de conducta implicó la imposibilidad de que el síndico concursal califique la conducta de los administradores de la empresa procesada comercialmente (sea en concurso preventivo o en quiebra). De esta manera dejó de existir una herramienta jurídica a partir de la cual se pudiese establecer un dictamen dentro del proceso comercial sobre el accionar del empresario, y establecer así una posible responsabilidad por la quiebra dentro del proceso comercial. Como ejemplificaremos más adelante, esto facilitó el abandono productivo capitalista, al atenuar considerablemente los costos implicados en dicho abandono.

mayor relevancia que en la etapa de “crisis”. Esto resulta interesante porque nos permite hipotetizar que el elemento que estructura el proceso de recuperaciones refiere un elemento de crisis, pero a nivel de la unidad productiva, que si bien se encuentra asociada al contexto, no se encuentra subordinada al mismo. Esta hipótesis será desarrollada más adelante.

Sin embargo, comenzábamos este apartado preguntándonos cuáles eran las causas desencadenantes de los procesos de recuperación. Como afirmamos anteriormente, las causas refieren a la vulneración de la relación salarial bajo dos formas centrales: el incumplimiento de la relación salarial y el retiro capitalista de la producción. Desde nuestra perspectiva, la presencia de estos elementos pone en crisis la legitimidad de la autoridad del capitalista, ya que no son los trabajadores quienes originariamente vulneran esta relación, sino el antiguo propietario. Es decir, el análisis de las causas desencadenantes de las recuperaciones de empresas nos muestra que cuando el capital empieza a vulnerar la relación salarial, -sea bajo la forma de incumplimiento de la relación salarial o en su retiro productivo- no cumple con sus condiciones de legitimidad. Y puesto que una autoridad es obedecida cuando es considerada legítima (Milgram: 1984), al entrar en crisis su legitimidad, nacerá la posibilidad de la desobediencia. El contexto en el cual se opera esta desobediencia da lugar a la acción colectiva²⁴, en tanto se realiza en conformidad entre un conjunto de trabajadores, como reacción destinada a obstaculizar la acción de vulneración de la relación salarial. Pero frente a esta crisis de legitimidad de la autoridad del capital se conforma también una noción legitimante (Thompson: 1979) de la acción de desobediencia. Esta noción legitimante constituye el sustrato de los elementos que configuran la tensión. Hipotetizamos que este sustrato principal refiere a la consideración del trabajo como valor social de centralidad en la cultura operante de estos trabajadores²⁵. La moral del trabajo representa la lógica de acción que fundamenta el proceso de recuperación. La valorización de la actividad laboral como elemento estructurante de su identidad constituye para estos trabajadores la noción que legitima la acción de desobediencia. Pero no se trata de cualquier trabajo, las acciones están destinadas no sólo a la obtención de condiciones de vida, sino también de una forma específica de su realización, el “trabajo digno”, el trabajo en actividad que dignifica. Esta consideración de “digno” del trabajo, constituye un elemento que contrapone al trabajador

²⁴ Tilly (2000) conceptualiza a la acción colectiva como aquellas acciones realizadas por grupos de individuos y que adquiere un carácter discontinuo y contencioso. Es decir acciones que no está construida sobre rutinas diarias y tiene implicancias para los intereses de personas distintas al grupo que actúa así como para los propios intereses compartidos por los actores.

²⁵ La contrastación de una hipótesis como la formulada, implica un análisis que articule a los elementos analizados en este capítulo con aspectos vinculados a la identidad socio-cultural de estos trabajadores, intentando captar las transformaciones operadas en dicha vinculación. Se pretende que un análisis que contemple estos elementos sea desarrollado en próximos avances de investigación.

frente a un abanico de otras identidades –patronal, desocupados, beneficiarios de planes sociales, mendigos, delincuentes-. El trabajo es concebido como un derecho, pero a diferencia de otras actividades, la propia actividad laboral es entendida como genuina estable y protegida (Fernández Álvarez: 2004). Son estas nociones sobre el trabajo las que legitimarían las acciones de desobediencia. Pero también paradójicamente la consideración de “digno” del trabajo, no es un producto natural, es una construcción social fruto de la iniciativa capitalista. Así, en la recuperación, esta misma moral del trabajo surgida por iniciativa capitalista, va a legitimar la acción de los trabajadores ante la crisis de su autoridad.

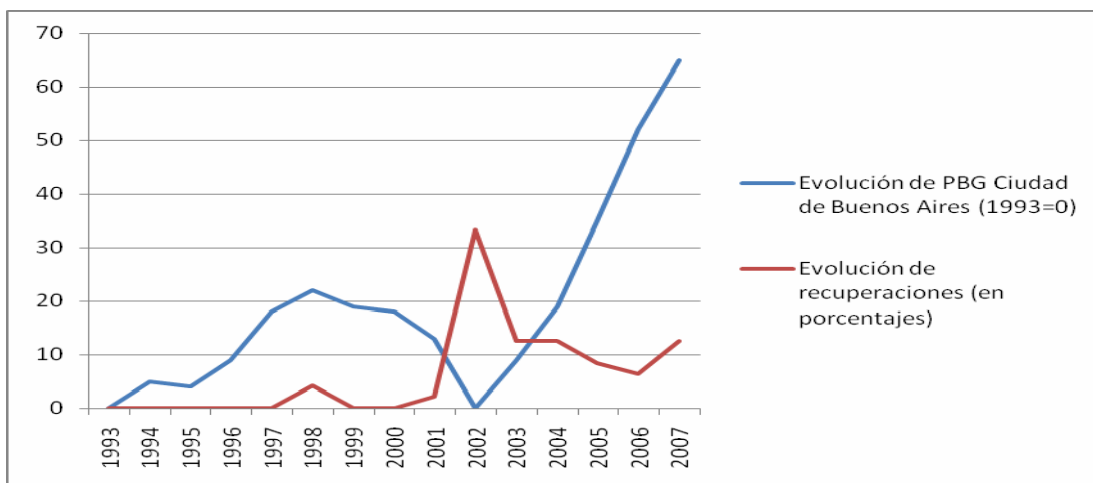
Crisis económicas y crisis de las unidades productivas.

La crisis en una formación social de carácter capitalista, en su dimensión económica y desde una perspectiva sistémica, refiere a una serie de procesos que expresan una discontinuidad de un proceso de crecimiento continuo de producción mercantil²⁶. Esta discontinuidad implica una reversión de la coyuntura que hace que a una fase de expansión regular en un período prolongado, le suceda una fase de depresión de la producción y por consiguiente de quiebras y caída de la circulación (Attali: 1979).

Una de las formas posibles de tornar observable un proceso de crisis -entendida como discontinuidad en un proceso de crecimiento continuo de la producción mercantil- es tomando como indicador la evolución del Producto Bruto Geográfico (PBG). De esta manera también, descendemos a una escala de análisis que nos permita su vinculación con la evolución del proceso de recuperación de empresas.

Gráfico 2 Evolución de PBG y evolución de los procesos de recuperación de empresas, Ciudad de Buenos Aires, 1993-2007.

²⁶ La crisis como concepto, refiere también a procesos de instauración de un nuevo orden, de reabsorción de los desequilibrios acumulados durante un momento precedente de crecimiento, sin el cual el modo de producción no podría incluso mantenerse (Attali: 1979).



Fuente: Para empresas: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2008. N: 48. Para PBG: Dirección General de Estadística y Censos / MINISTERIO DE HACIENDA / Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Como se puede observar en el gráfico precedente, los procesos de recuperaciones de empresas se difunden en la Ciudad en un contexto donde la recesión existente desde fines de los años noventa se transforma paulatinamente en depresión. En 2002 por ejemplo, la producción de bienes y servicios apenas alcanza la de 1993, de esta manera muchas de las fábricas sobrevivientes a la reestructuración de los 90 ven dificultadas sus posibilidades de continuidad. Es también durante 2002, año de una de las mayores depresiones económicas en la historia del país, cuando las recuperaciones se expanden fuertemente. Desde 2000 hasta 2003 la curva de evolución de las recuperaciones acompaña la del PBG pero en sentido inverso. Mientras el PBG cae fuertemente hasta 2002, de manera inversa las recuperaciones aumentan. Sin embargo, desde 2003 en adelante el comportamiento de la curva de recuperaciones no sigue estrictamente, y en sentido inverso, la curva del PBG. Mientras esta última sube paulatinamente desde 2002 en adelante, en 2003 la curva de recuperaciones se estabiliza, luego decrece hasta 2006 para volver a subir luego. Así, desde 2003 en adelante la curva de las recuperaciones parece manifestar un carácter más independiente, autónomo, respecto de la direccionalidad asumida por la curva del PBG. Este comportamiento de la curva de evolución de las recuperaciones nos aclara mejor algunas de las consideraciones vertidas en nuestro punto anterior. En primer lugar, los procesos de recuperación de empresas continuaron expandiéndose, aún atravesado el contexto económico de crisis, de manera tal que en contextos de aumento de la actividad económica, el proceso no ha disminuido paulatinamente, sino que se ha mantenido primero, descendido luego, para volver a crecer nuevamente, aunque con menor intensidad que en el período anterior. En segundo lugar, la

curva de las recuperaciones, una vez atravesado el contexto de crisis, parece adquirir autonomía o independencia relativa respecto de la evolución económica.

Entonces, la hipótesis que vincula en forma directa los procesos de recuperación de empresas que se dieron desde 2003 en adelante, con la crisis del modelo de acumulación desatado desde fines de la década pasada, es por lo menos incompleta. Puede ser sustentada en algunos casos, no en todos. En una porción sustantiva de las recuperaciones (52%) que ocurrieron en períodos post-crisis, no inician sus crisis en contextos sociales “crisógenos”, sino en momentos de reversión de la crisis a nivel sistémico, en el momento ascendente de la curva de evolución del PBG. Se puede afirmar entonces, que así como las empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires no comparten el contenido “crisógeno” del contexto de su emergencia, las crisis de las empresas fallidas de las cuales surgen estas recuperaciones, tampoco comparten ese contenido.

Pero más allá de estas diferencias, e independientemente del contexto, estas empresas presentan un elemento común, entran en crisis por la propia identidad del capital, cuya direccionalidad es la maximización de la ganancia y su reinversión. Al no existir condiciones favorables para la realización del ciclo de acumulación, la alternativa “capitalista” a seguir es el retiro con los menores costos²⁷. La mortandad de unidades productivas entonces, es un elemento estructural en formaciones sociales de carácter capitalista, y aunque el ritmo de dicha mortandad se encuentre asociado a los ciclos económicos, las unidades productivas pueden entrar en crisis y desaparecer, aún en contextos en que no ocurran crisis generales. Las condiciones de “crisis general” agudizan la competencia intercapitalista, constituyendo la derrota de una porción aún más significativa de los capitalistas, es decir amplifica la resultante

²⁷ Se pueden tomar diversos casos para ejemplificar lo expuesto. Un caso, por ejemplo, se trata de una empresa alimenticia que manifiesta elementos de crisis en 2000 a partir de generación por parte del propietario, de deudas salariales que con los años llegarán a alcanzar el millón y medio de pesos –deuda desconocida por el juez que interviene en la quiebra por la ausencia de libros contables y registro de deudas-. Luego de 5 años la empresa quiebra pese a mantener buenos niveles de productividad. Sin embargo, un año antes el dueño cede en forma gratuita la empresa a sus hijos (quienes se desempeñaban como gerentes hasta ese momento) quienes son lo que efectivizan la quiebra. Se trata así de un caso de quiebra deliberada y vaciamiento fraudulento. El objetivo fue generar deuda deliberadamente con el fin de construir capital inicial para otro emprendimiento, es decir, capitalizar una nueva empresa libre de deudas, a partir del quebranto y vaciamiento de una anterior. En otro caso por ejemplo, la crisis de la unidad productiva refiere a las intenciones del propietario de cambiar de actividad comercial y el intento de vaciamiento y cierre de la antigua firma. Aquí también la crisis en estos casos es generada por la construcción de deuda deliberada por parte del propietario con el fin de construir capital inicial para otro emprendimiento. En otro caso, el accionista mayoritario de una S.A. presenta quiebra personal en 2003, los trabajadores recién se enteran de la crisis de la unidad productiva en 2005 cuando la AFIP retiene los cheques – la AFIP era el principal acreedor de la deuda-. Se trataba de una práctica habitual del accionista para vaciar empresas –había hecho lo mismo con otras 13- mediante la generación de deudas. Otro caso refiere a un laboratorio de capitales extranjeros que en 2004 vende sus dos principales marcas. De allí en más se produce un proceso de desinversión progresiva que lleva al colapso de la firma. Aquí se trata de capitales extranjeros que luego de invertir en argentina, venden sus principales activos para trasladar capitales a otras localizaciones productivas que aseguren mejor rentabilidad.

de las disputas en el mercado. De lo anterior se puede concluir que el elemento que estructura los procesos de recuperación de empresas (Rebón: 2007) refiere a la crisis a nivel de la unidad productiva, ya que su resultante es la vulneración de la relación salarial. Este elemento - y el tipo de relación social que vulnera-, se mantiene a lo largo de todo el ciclo de la evolución de las recuperaciones, y si bien no es independiente del contexto, no se encuentra subordinado al mismo²⁸. El cambio de contextual no implica entonces, la imposibilidad de la reproducción del proceso, sino la modificación de los elementos que lo estructuran. El contexto social parece constituir en las nuevas recuperaciones, un elemento que opera constituyendo gradientes diferenciales de permisibilidad, es decir, ampliando o restringiendo la posibilidad del desarrollo del proceso en su forma ampliada. O mejor dicho, el contexto social actuará de otro modo en la permisibilidad de ampliación del proceso. Si antes fue la crisis social generalizada el elemento que potencia la difusión de las recuperaciones, ahora este rol será reemplazado -al menos parcialmente- por un elemento cultural del contexto, la generalización de la recuperación como forma social conocida y valorada entre los asalariados. Exploremos ahora esta hipótesis.

Sociogénesis y difusión de la experiencia: Construcción e instalación cultural de la forma social “recuperación”.

El proceso ha continuado expandiéndose pese a la reversión del contexto de crisis que lo estructuró en su sociogénesis. Esta expansión ha sido resultado directo de una crisis, pero a nivel de la unidad productiva –manifestada en la vulneración de la relación salarial, una crisis de la legitimidad de la autoridad y una acción de desobediencia-. Sin embargo, creemos que otro elemento debe ser introducido para dar cuenta de la reproducción del proceso en forma ampliada, de su extensión a nuevas unidades productivas. No basta sólo entonces, con la existencia de una crisis de la unidad productiva, además, la recuperación de empresas debe considerarse como una alternativa posible, viable, de continuidad productiva.

Así, una segunda hipótesis sobre la reproducción ampliada del proceso considera que el proceso ha podido ampliarse debido la instalación cultural de la forma social *recuperación* como un repertorio de esquemas de acciones posibles ante determinadas situaciones. En 2004, en nuestro primer avance de investigación, hipotetizábamos que la forma social

²⁸ Esta afirmación es válida siempre que existan niveles significativos de desempleo. De lo contrario difícilmente el colectivo de la fallida no se dispersará ante la existencia de otras oportunidades laborales. En los últimos años la recomposición económica pos-crisis marca una significativa tendencia al descenso del desempleo en el área metropolitana de Buenos Aires, descendiendo del 18% a principios de 2003 para estabilizarse en los últimos años alrededor del 8%. Pese al marcado descenso, el desempleo continúa siendo significativo, superando niveles de desempleo meramente friccional, haciendo viable la recuperación. Claro que esto no impacta de la misma manera para todo el colectivo laboral, encontrando las recuperadas dificultades para retener aquellos trabajadores con oficios con importante demanda en el mercado actual.

“recuperación” era incorporada a la *caja de herramientas* de los trabajadores como un modo de enfrentar el cierre empresarial. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración de acciones existente, conocida y valorada positivamente por los trabajadores.

Otras investigaciones parecen ir en la dirección de la hipótesis planteada. El siguiente cuadro muestra los grados de conocimiento y valoración sobre los procesos de recuperación de empresas, a partir de un relevamiento representativo estadísticamente de la zona metropolitana.

Cuadro 1. Conocimiento y valoración sobre los procesos de recuperación de empresas.

Conocimiento de la experiencia	Cantidad	Porcentaje	Valoración de la experiencia	Cantidad	Porcentaje
No conoce	19	3,5	-	-	-
Si conoce	557	96,5	Positiva	470	84,4
			Negativa	58	10,4
			Ni positiva ni negativa	29	5,2
Total	576	100	Total	557	100

Fuente: Massetti, Astor (2009). N. 576.

Como nos muestra el cuadro 1, sólo un 3,5% de los encuestados desconoce el proceso de recuperación de empresas. Pero por otro lado, el alto grado de conocimiento de la experiencia se encuentra asociado también a un alto grado en su valoración positiva, del conjunto de los encuestados más de un 80% la valora positivamente, si tomamos en cuenta sólo aquellos que conocen la experiencia este porcentaje asciende a 84,4%. Es decir, que el significativo grado de conocimiento de la experiencia es acompañado por una valoración positiva de la misma. En este mismo sentido, hemos explorado con detenimiento entre distintos grupos de trabajadores asalariados la hipótesis de la incorporación de la forma social *recuperación* como repertorio de acción²⁹. Los resultados de una encuesta entre trabajadores del Subte de la Ciudad de Buenos Aires y trabajadores no docentes de la Universidad de Buenos Aires -dos universos con distintos niveles de movilización y experiencia organizativa-

²⁹ El repertorio de acciones hace referencia a un conjunto relativamente limitado de rutinas o acciones que son compartidas, aprendidas y ejercitadas mediante un proceso de selección relativamente deliberado. Implica la combinación de libretos históricos, esquemas de acciones heredadas, e improvisación o innovación que caracteriza a los instrumentos de lucha (Tilly: 2000). Con el término repertorio, queremos enfatizar en este momento, la instalación cultural que implica el logro de mayores grados de conocimiento, difusión y utilización de estos esquemas de acción.

nos permite también sostener la hipótesis. La recuperación de empresas también es conocida en ambos casos por un significativo porcentaje de los encuestados (alrededor del 90% para ambos grupos de trabajadores). Entre los mismos, una amplia mayoría también valora positivamente al proceso (un 95% del sub-universo de trabajadores del subte y un 87,5% de los trabajadores del sub-universo de los trabajadores no-docentes). Por otro lado, es ampliamente mayoritaria la opinión de que una empresa dirigida por los trabajadores puede funcionar. Más aún, dicha capacidad de hacer funcionar a las unidades productivas es considerada en forma mayoritaria, como igual o superior a la del capital.

En el sub-universo de los trabajadores del subte hemos podido explorar las razones de la valoración positiva de las experiencias de recuperación. Para aquellos trabajadores que valoran positivamente la experiencia, esta valoración se funda centralmente en la relevancia social que le otorgan los encuestados al hecho de recuperar una fuente laboral y productiva (en un 82,5% de los casos de valoración positiva). Sólo para una minoría de estos trabajadores, la importancia del hecho radica en demostrar la posibilidad de producir sin patrón (en un 17,5% de los casos de valoración positiva).

En consonancia entonces, con los datos analizados en el cuadro 1 -representativos estadísticamente-, nuestros últimos datos presentados, también nos están indicando la existencia de un conocimiento y valoración positiva del proceso entre grupos diversos de trabajadores. Pero al mismo tiempo, nos muestran la creencia que producir en forma autogestionada es posible, y que dicha forma puede ser tan o más eficiente que la capitalista³⁰. De esta manera, estos elementos parecen ir en sentido de la hipótesis propuesta. La instalación cultural en grados crecientes de la forma social recuperación dentro del repertorio de acciones de los trabajadores posibles de ser utilizadas ante determinadas situaciones, adquiere fuerza creciente al indagar sobre el conocimiento y valoración en otros conjuntos de trabajadores.

Sin embargo, la recuperación de empresas en su sociogénesis, como determinación, no nace espontáneamente de los trabajadores de cada unidad productiva, sino que surge de su articulación con otras personificaciones sociales (Rebón: 2007). La percepción colectiva de la pérdida de trabajo como una realidad injusta y catastrófica requería la demostración de que era posible constituir una alternativa ante el cierre empresarial y el desempleo. Esta fue la tarea central de los diversos destacamentos de promotores y organizadores. Recién a partir de

³⁰ También muestra cierta tendencia a un mayor conocimiento y visión positiva del proceso entre los territorios con mayor experiencia de lucha y organización, así los valores en trabajadores del subterráneos son moderadamente superiores que entre los no docentes. Dicha diferencia se explica por las diferentes experiencias de lucha previa y organización de los trabajadores de ambos territorios.

su intervención, la crisis muta en oportunidad (Rebón: 2007). En este sentido, y retomando a Lenin (1981) en su tesis acerca del rol del conocimiento indirecto en las acciones de lucha, podemos afirmar que espontáneamente los obreros poseen herramientas necesarias para luchar por las condiciones de la venta de su fuerza de trabajo, pero carecen de los conocimientos necesarios para luchar por la superación de las relaciones salariales. Se puede hipotetizar entonces, que históricamente la lucha por las condiciones de la venta de fuerza de trabajo entre la clase trabajadora argentina ha logrado instalar culturalmente una serie de herramientas, estrategias y formas organizativas que hacen que los trabajadores “espontáneamente” -por su propia identidad- puedan afrontar los conflictos resultantes de la lucha por las condiciones de la venta de su fuerza de trabajo. Sin embargo, y respecto al proceso de recuperación de empresas, la fuerte incidencia de un conocimiento indirecto en la determinación del proceso en sus orígenes, muestra las limitaciones existentes en la conciencia de los trabajadores en cuanto a las herramientas necesarias para otro tipo de conflicto: el de cierre de la unidad productiva. El papel desempeñado por los promotores es un indicador de estas limitaciones. De esta manera, en la medida que la recuperación logre instalarse en la caja de herramientas de los trabajadores, reestructurando la conciencia obrera, posibilitaría una mayor prescindencia de promotores en futuras experiencias.

Esta instalación cultural, como conocimiento y difusión de acciones de lucha, puede ser analizada indirectamente a partir de otras dimensiones presentes en los procesos de recuperaciones. Así, por ejemplo, puede ser sugerente el análisis del surgimiento de la “idea originaria” de la recuperación de la empresa. En las recuperaciones de empresas surgidas en etapas de pre-crisis y crisis –es decir, aquellas ocurridas antes de 2003-, encontramos que este rol de los promotores como inductores centrales de las recuperaciones implicaba la introducción de la idea de la recuperación en la gran mayoría de los casos (87 %). Para las recuperaciones ocurridas desde 2003 en adelante, este rol se circunscribe a algo más de la mitad de las recuperaciones (57%). Dos consideraciones pueden hacerse respecto de estas transformaciones. Primero, en este último período se encuentran presentes mediaciones y vinculaciones sociales que refieren a actores e identidades sociales que instalan la recuperación como alternativa frente al cierre de la empresa, que no son específicamente los antiguos promotores. Esta idea es producto de una serie de relaciones y vínculos que los trabajadores van estableciendo durante el conflicto en su intento de resolverlo. Estos actores y relaciones son diversas (parientes o familiares -que en algunos casos trabajan en empresas recuperadas, en otros casos en cooperativas no recuperadas- y que conocen la experiencia de las recuperaciones, o vecinos que conocen sobre el proceso –que en algunos casos tienen

vínculos personales con alguna empresa recuperada o referente de algún movimiento-, etc.). En segundo lugar, a diferencia de los primeros períodos, en la etapa de “post-crisis” existe una mayor incidencia de un conocimiento directo sobre la experiencia; en algo menos de la mitad de las empresas (43%) la idea de recuperación surge del propio conocimiento de los trabajadores involucrados directamente en la acción de recuperación.

Sin embargo, la existencia de estas mediaciones no invalida la intervención de los promotores. Los promotores participan activamente viabilizando las recuperaciones, aunque el conocimiento de la existencia de la experiencia y la demostración de su viabilidad, así como su difusión como alternativa frente al cierre empresarial, no es exclusividad de los promotores. Así, el rol central de los antiguos promotores parece haber mutado de *difusor a viabilizador*. Esto implica que su centralidad –no necesariamente su exclusividad- parece radicar en el aporte del “*know how*” necesario para “recuperar una empresa”, es decir el aporte de todos los conocimientos técnicos, así como las articulaciones sociales necesarias para que la alternativa de recuperación adquiriera viabilidad.

Conclusiones

Afirmamos en la introducción del presente trabajo, que desentrañar los elementos constituyentes de la sociogénesis de este proceso implicaba en nuestro primer avance investigativo en 2003, tomar en consideración la articulación entre una noción de “crisis” de las unidades productivas y la “crisis” a nivel societal. Según nuestras primeras conclusiones en aquel período, el contexto de crisis permitía la construcción de una estructura de oportunidades para la conformación de una serie de articulaciones y alianzas sociales que viabilizaba el proceso de recuperación. Así, este contexto “crisógeno” constituyó el carácter estructurante del proceso de recuperación de empresas. Por un lado, ampliaba y generalizaba la puesta en crisis de unidades productivas. Por otro lado, y principalmente, construía condiciones favorables para la emergencia de una embrionaria fuerza social capaz de avanzar sobre estos espacios productivos abandonados, para ponerlos a producir bajo control de los trabajadores. Sin embargo, ante el cambio del contexto nos preguntábamos, ¿en qué medida la relación entre las recuperaciones de empresas y sus factores estructurantes se había modificado? Si la crisis es un elemento estructurante del proceso: ¿Se prolonga el proceso de recuperación de empresas en contextos posteriores a una etapa “crisógena”?

El análisis desarrollado en investigaciones ulteriores nos permite sostener que los postulados acerca de la coyunturalidad del proceso y de la imposibilidad de su sostenimiento productivo deben ser al menos, cuestionados. Desde nuestra perspectiva, las condiciones de “crisis general” pueden amplificar la resultante de las disputas en el mercado y ampliar así la

“intensidad” reproductiva de las recuperaciones. Sin embargo, el elemento que estructura los procesos de recuperación de empresas refiere a la crisis a nivel de la unidad productiva, a partir de una vulneración de la relación salarial, en origen realizada por el capital. Esta crisis a nivel de la unidad productiva - y el tipo de relación social que vulnera-, se mantiene a lo largo de todo el ciclo de la evolución de las recuperaciones, y si bien no es independiente del contexto, no se encuentra subordinado al mismo. La mortandad de unidades productivas es un elemento estructural en formaciones sociales de carácter capitalista, y aunque el ritmo de dicha mortandad se encuentre asociado a los ciclos económicos, las unidades productivas pueden entrar en crisis y desaparecer, aún en contextos en que no ocurran crisis generales.

Así, el contexto social parece constituir en las nuevas recuperaciones, un elemento que opera constituyendo gradientes diferenciales de permisibilidad, es decir, ampliando o restringiendo la posibilidad del desarrollo del proceso en su forma ampliada. En esta permisibilidad del desarrollo de las recuperaciones de empresas, otro factor parece estar interviniendo. Si antes fue la crisis social generalizada el elemento que potencia la difusión de las recuperaciones, ahora este rol será reemplazado -al menos parcialmente- por un elemento cultural del contexto, la difusión de la recuperación como forma social conocida y valorada positivamente entre los asalariados. Este factor, se incorpora crecientemente a la *caja de herramientas* de los trabajadores. Dos elementos se relacionan con esta difusión creciente. Por un lado, la difusión de la forma social recuperación de empresas como alternativa al cierre empresarial ya no parece ser exclusividad de las mismas identidades sociales que la personificaban en su sociogénesis, sino que parece ampliarse a nuevas identidades sociales. En segundo lugar, en los procesos más recientes existe mayor incidencia del conocimiento directo en la formulación de la idea originaria de recuperación.

Observamos también una mutación en los roles de los antiguos promotores de difusores a viabilizadores. Esta mutación parece ser entonces, la contracara del mayor grado de conocimiento y difusión social de la experiencia. En este sentido, hipotetizamos que si la *recuperación* logra instalarse crecientemente en la caja de herramientas de los trabajadores, reestructurando la conciencia obrera, posibilitará una mayor prescindencia del rol de difusores de los antiguos promotores en futuras experiencias. Por otro lado, a la par de esta mutación del rol de los antiguos promotores, tiende a darse una transformación parcial en las identidades que personifican ahora al “promotor”. En la viabilización de las distintas experiencias, cobra relevancia también la articulación entre los trabajadores de las empresas y sus movimientos con actores o personificaciones de la institucionalidad política. Hipotetizamos que esto se

debe a una importancia creciente de estas identidades sociales en el pasaje de la “alternativa posible” de la recuperación, a su “viabilidad efectiva”.

Consideramos que las hipótesis aquí desarrolladas resultan de sumo interés en un contexto como el actual. La crisis mundial ha creado un nuevo contexto donde el rasgo saliente parece ser el incremento de la pobreza y de la desocupación (Arceo: 2009). Sin embargo, la intensidad de este impacto dependerá de las particularidades de cada país, así como de las políticas que se adopten para contrarrestarlo, las cuales a su vez, se encuentran influenciadas por el grado de organización y movilización popular. En este sentido, la crisis parece abrir un nuevo contexto que ampliará –o amplificará– los elementos estructurantes de las recuperaciones. Pero a diferencia de la crisis de 2001-2002, existe ahora un mayor grado de instalación cultural de la recuperación de empresas como alternativa al desempleo, es decir, una incorporación al repertorio de esquemas de acción de los trabajadores, de nuevos esquemas ante los conflictos generados por el cierre empresarial. ¿En qué medida este nuevo contexto que parece abrirse, redundará en una nueva “ola” de recuperaciones? ¿Cuál es el “umbral” de crisis –el nivel de intensidad- necesario para que esto ocurra? ¿Qué rol ocupa el desempleo en el desarrollo del proceso? ¿Impacta de la misma manera en todo el colectivo laboral? ¿Se configurará a la vez, una estructura de oportunidades política que lo permita? ¿Cuál será el rol del Estado ante un nuevo escenario?

Bibliografía

- Attali, J. (1979) “El orden por el ruido”, en Starn, R et al. *El concepto de crisis*. Ediciones Megápolis, Buenos Aires.
- Aleman, J. (2003). “Las nuevas empresas autogestionadas”, en Diario La Razón, Análisis económico, s/f.
- Basualdo, D. (2009). “La alianza de los pequeños y medianos productores con los terratenientes”. En suplemento CASH del diario Página 12. Domingo, 19 de Abril de 2009.
- Dirección General de Estadística y Censos. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (2008) Ministerio de Hacienda. http://www.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/
- Echaide, J. (2008) “Empresas Recuperadas: situación sobre las expropiaciones (2008)” en Revista del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas (OSERA) IIGG-FSOC-UBA. <http://www.iigg.fsoc.uba.ar/empresasrecuperadas>.
- Fernández Álvarez, M.I. (2004): “Sentidos asociados al trabajo y procesos de construcción identitaria en torno a las ocupaciones y recuperaciones de fábricas de la Ciudad de Buenos Aires: un análisis a partir de un caso en particular, en Battistini”, O. (comp.), *El trabajo frente*

al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores. Prometeo, Buenos Aires

Kleidermacher A. y equipo (2003): “Empresas tomadas: un salto al vacío”, en *La gaceta de Económicas*, 29 de junio de 2003.

Lenin, V. (1981) *¿Qué Hacer? Obras Completas*, Tomo 6. Editorial Progreso. Moscú.

Masseti, A. (2009) “A dónde van los piqueteros K”. En Gomez, M. y Massetti, A. (comp.). *Los movimientos sociales dicen. Conversaciones con dirigentes piqueteros sobre el proyecto nacional y latinoamericano.* Editorial Nueva Trilce, Buenos Aires.

Milgram S. (1984): *Obediencia a la autoridad.* DDB. Bilbao.

Martínez, J. (2002) “Fábricas ocupadas y gestión obrera directa. Apuntes para una reflexión histórica y teórica”, *Revista Lucha de clases* N° 1. Buenos Aires.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2007). *Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas.* <http://www.trabajo.gov.ar>.

Rebón, J. (2007) *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción.* Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso, Buenos Aires.

Rebón, J. y Salgado, R. (2008) “Desafíos emergentes de las empresas recuperadas: De la imposibilidad teórica a la práctica de la posibilidad” en Julio Neffa, Enrique De la Garza y Leticia Muñiz Terra (comp) *El Mundo del trabajo en América Latina. Permanencia, Diversidad y Cambios*, CLACSO, Argentina, en prensa.

Thompson, E. P. (1989) *La formación de la clase obrera en Inglaterra.* Editorial Crítica, Barcelona.

Tilly, Ch. (2000) “Acción colectiva”, en *Apuntes de Investigación del CECyP*, pp. 9-32. Buenos Aires.