

Las empresas recuperadas en el período 2010-2013: síntesis del cuarto relevamiento del Programa Facultad Abierta



Andrés Ruggeri, Natalia Polti,
Javier Antivero y Fernando García

Programa Facultad Abierta (FFyL, UBA)

Resumen

Lo que nos proponemos en este artículo es presentar las principales conclusiones del IV Relevamiento de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores, realizado a fines del año 2013. Este cuarto relevamiento tiene como particularidad que es un trabajo centrado en los casos de recuperación de empresas por los trabajadores surgidos desde marzo de 2010 a diciembre de 2013, lo que podemos llamar las “nuevas empresas recuperadas”.

Para este relevamiento, como es norma para nuestro Programa, se ha trabajado teniendo como premisas fundamentales la colaboración de los propios trabajadores de las ERT, su predisposición y su confianza de que el uso que se le da a la información proporcionada no tiene más fines que fortalecer su lucha a través de un mejor conocimiento de su propio proceso, y el trabajo voluntario y sin mucho más recurso que las ganas de los miembros del equipo y los estudiantes que participaron, si bien por ser una muestra más reducida no se optó por una convocatoria por fuera de aquellos que ya venían desarrollando tareas con el Programa Facultad Abierta y el Centro de Documentación de Empresas Recuperadas.

Introducción

El Programa Facultad Abierta realiza desde el año 2002 una serie de relevamientos nacionales de las empresas recuperadas por sus trabajadores. Estos relevamientos tienen como objetivo construir información lo más completa posible sobre el universo total de las empresas recuperadas por los trabajadores (ERT) en Argentina. Para ello se ha visitado a una gran cantidad de empresas recuperadas en todo el país y se ha recolectado información a través de una encuesta que se amplía y complejiza año a año. Esto ha permitido conformar una base de datos que incluye información no solo de los datos más generales, sino también sobre cuestiones relacionadas con cómo se dan los conflictos, cómo influye en estos la legislación y el Poder Judicial, los avances o las dificultades que atraviesan estas experiencias al autogestionar la producción, la tecnología, la estructura de gestión, la relación con el Estado y con los sindicatos, la seguridad social y las actividades extraproductivas, entre otras. Que los distintos relevamientos se hayan realizado a lo largo de un período de más de diez años,¹ nos

1. El primer relevamiento se realizó entre los últimos meses del 2002 y los primeros del 2003 sobre una base de 59 casos, el segundo se desarrolló durante el 2004 y se visitaron 72 empresas recuperadas y el tercero se cerró en marzo del 2013 y se encuestaron 85 empresas. Todos los relevamientos se pueden consultar en la página web del Programa Facultad Abierta: <http://www.recuperadas-doc.com.ar> El informe del tercer relevamiento fue publicado como libro en 2005 (Ruggeri, Martínez y Trincherro, 2005), así como el tercero (Ruggeri et ál., 2011) y el cuarto (Ruggeri et ál., 2014).

permite, además de organizar la información en un plano temporal de más de una década, poder dar cuenta de cómo el movimiento de empresas y fábricas recuperadas por sus trabajadores se ha consolidado como una realidad en el mundo del trabajo.

Algunas definiciones conceptuales

Cabe aclarar, en primer lugar, que cuando hablamos de una empresa recuperada por los trabajadores nos referimos, como desde el primer informe en 2003, a una unidad económica —productiva o de servicios— que atraviesa un proceso por el cual pasa de la gestión privada a la gestión colectiva de sus antiguos asalariados². En el curso de este proceso, los trabajadores toman en sus manos la producción o la actividad económica de la empresa debido por lo general al abandono o al cierre patronal, buscando primordialmente la conservación de sus puestos de trabajo. La forma jurídica utilizada en la gran mayoría de los casos en la Argentina es la cooperativa de trabajo, que resulta ser la más adecuada para la gestión colectiva de los trabajadores, aunque esto no es excluyente. En esta definición, lo fundamental es la forma colectiva de gestión, no la figura jurídica o el tipo de organización empresaria, aun reconociendo que la cooperativa es la norma hegemónica.

2. Para profundizar en la definición de ERT, ver: Ruggeri et ál. (2012) y Ruggeri (2014). Otros autores que han desarrollado el concepto son Fajn (2003), Vieta (2009) y Henriques et ál. (2013).

Esta forma de definir a la ERT la diferencia de otras experiencias de economía solidaria o autogestionada que no provienen de explotaciones económicas preexistentes. No ata la existencia de la empresa recuperada a determinada forma jurídica o proceso legal y toma como eje de la recuperación la autogestión.

Siguiendo estos criterios, nos encontramos con que el fenómeno de las ERT no es privativo de la situación de crisis a las que se enfrentó la Argentina en los años 2001 y 2002, y que casi unánimemente se asocia con el surgimiento de las ERT. Se trata de un proceso que se ha dado repetidas veces en las economías capitalistas contemporáneas y que se encuentra en el origen del propio movimiento cooperativo a principios del siglo XIX. En nuestro país, las primeras empresas recuperadas de las que tenemos registro se remontan a la década de los cincuenta, y las más antiguas que conforman el proceso actual —es decir, enmarcado en la etapa neoliberal— corresponden al año 1992 (Ruggeri, 2014). Este fenómeno ha despertado la atención mundial sobre estos procesos por lo cual la denominación “empresa (o fábrica) recuperada” ha sido adoptada en otros países, como Brasil (Henriques et ál, 2013; Novaes y Sardá, 2011), Uruguay (Rieiro, 2014) y Venezuela (Azzellini, 2011), dando a la problemática un carácter internacional que, incluso, ha llegado al autodenominado mundo desarrollado, sumido a su vez en una crisis internacional que ha desatado ocupaciones de fábricas “a la argentina”, como en Grecia, España, Italia, Francia e incluso Estados Unidos (Ruggeri, 2014; Novaes y Sardá, 2014, Carretero Miramar, 2013).

El movimiento argentino de empresas recuperadas se mantiene como el más profundo y numeroso. Mientras que en Brasil nuestros colegas han detectado a unas 70 ERT (Henriques et ál., 2013), y en los países mencionados anteriormente son solo un puñado, en nuestro país el proceso no solo se ha consolidado, sino que continúa creciendo, demostrando claramente que se ha convertido en una práctica de los trabajadores frente a la posibilidad de la pérdida del empleo por el cierre de la fuente de trabajo.

Cuando afirmamos que continúa creciendo nos referimos a un fenómeno en dos direcciones: por un lado, las “antiguas” ERT (las surgidas en los años noventa y durante la crisis de 2001 y años sucesivos) se consolidan y, en algunos casos crecen; y por el otro, aparecen “nuevas”. En anteriores relevamientos, habíamos constatado ese crecimiento por partida doble, los datos de este nuevo informe nos demuestra claramente

que ese aumento de la cantidad de ERT es ya casi tan importante como las recuperadas originadas en el período de hegemonía neoliberal y crisis.

El panorama general de las empresas recuperadas en diciembre de 2013

Este cuarto relevamiento muestra una cantidad de 311 ERT en el territorio de la Argentina, ocupando a 13.462 trabajadores. De estas, son 63 las “nuevas recuperadas”, surgidas desde el cierre del tercer relevamiento en marzo de 2010, 41 de las cuales corresponden a los dos últimos años (2012 y 2013). Estas 311 empresas recuperadas se encuentran distribuidas a lo largo de todo el territorio nacional. La distribución es la siguiente:

Cuadro 1. Total de casos de ERT y cantidad de trabajadores por provincia. Promedio de trabajadores por ERT: 43,84 %

Argentina	Total de casos 2013	% por provincia	Cantidad de trabajadores	% del total de trabajadores
CABA	60	19	1902	14,14
GBA	97	31	4406	32,76
Bs. As. (interior)	46	14,79	1726	12,83
Chaco	9	2,89	343	2,55
Corrientes	5	1,61	454	3,38
Entre Ríos	5	1,61	328	2,44
Santa Fe	26	8,36	1191	8,85
Chubut	3	0,96	45	0,33
Córdoba	14	4,5	1003	7,46
La Pampa	5	1,61	157	1,18
La Rioja	4	1,29	133	0,99
Mendoza	7	2,25	173	1,29
Neuquén	6	1,93	837	6,22
Río Negro	8	2,57	256	1,81
San Juan	2	0,64	39	0,29
Tierra del Fuego	1	0,32	30	0,22
Catamarca	1	0,32	27	0,2
Jujuy	2	0,64	80	0,6
Misiones	4	1,29	93	0,69
San Luis	5	1,61	232	1,72
Tucumán	1	0,32	7	0,05
Total	311	100	13462	100

Es decir, hay empresas recuperadas en 21 de los 24 distritos del país. Comparando estos datos con los que veíamos en 2010, además de un notable crecimiento cuantitativo, podemos apreciar una distribución más repartida por el territorio nacional, con un crecimiento importante en algunas provincias, mientras que en otras—como Mendoza que tenían una representación consolidada y relevante dentro del interior—no se observan cambios.

En relación con lo registrado en los anteriores informes, vemos como progresivamente la concentración en el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA) disminuye hasta llegar a un equilibrio entre esta región y el resto del país. Aunque, por supuesto, este esquema sigue siendo altamente concentrado y responde a la estructura económica e industrial de la Argentina, queda claro que los casos de ERT en las provincias han crecido proporcionalmente más que las de Buenos Aires.

Si esta misma información la distribuimos por regiones, la concentración en la región pampeana aparece aún más clara, pues sumando el AMBA y esta región (las provincias de Buenos Aires, Córdoba, La Pampa y Santa Fe) encontramos que albergan al 81 % de las ERT.

Cuadro 2: Distribución por regiones. N: 311.

AMBA	157	50 %
Pampeana	96	31 %
Noreste	18	6 %
Noroeste	8	3 %
Cuyo	14	4 %
Patagonia	18	6 %
Total	311	100 %

Yendo a la distribución por rubros, encontramos que, aun cuando los metalúrgicos siguen manteniéndose como el sector más numeroso, su importancia relativa en el total continúa disminuyendo, tendencia que ya habíamos apreciado en 2010. En cambio, se observa una gran diversificación de sectores económicos, convirtiendo al proceso de recuperación de empresas cada vez menos en un fenómeno mayoritariamente industrial. Es decir, aparece claramente como un proceso que atañe a todos los sectores de la economía donde existe trabajo asalariado.

Cuadro 3. Total de ERT en diciembre de 2013 por rubro y cantidad de trabajadores.

Rubros	Cantidad de ERT	% de ERT	Cantidad de Trabajadores
Metalúrgicas	61	19,61	2937
Gráficas	31	9,97	879
Textiles	26	8,36	1070
Gastronomía	16	5,14	328
Vidrio	7	2,25	327
Químicas	8	2,57	197

Rubros	Cantidad de ERT	% de ERT	Cantidad de Trabajadores
Plástico	5	1,61	95
Industria de la carne	22	7,07	2041
Astilleros	2	0,64	62
Alimentación	40	12,86	1036
Construcción	17	5,46	938
Industria del cuero	6	1,93	380
Salud	11	3,53	517
Educación	7	2,25	215
Hotelería	5	1,61	233
Maderera/aserradero	8	2,57	146
Combustible	4	1,28	77
Papelera	2	0,64	71
Calzado	5	1,61	601
Transporte	7	2,25	720
Logística y mantenimiento	6	1,93	154
Medios de comunicación	6	1,93	244
Caucho	1	0,32	13
Comercio	3	0,97	109
Minería	1	0,32	13
Otros	3	0,97	59

Por último, el panorama total de las ERT a fines de 2013 muestra que se mantiene el promedio de trabajadores cercano a 40 trabajadores por empresa recuperada que ya habíamos observado anteriormente. El número exacto es 43,84 trabajadores como promedio general, aunque este número varía de acuerdo a los rubros y a las provincias.

Las nuevas empresas recuperadas: período 2010-2013

Si vemos esta misma información para las ERT surgidas en el período 2010-2013, nos encontramos con un panorama de mucha mayor diversidad, lo que confirma que la tendencia de los últimos años es a una preponderancia de establecimientos no industriales y de una gran heterogeneidad. El porcentaje de empresas industriales baja al 44 %, y dentro de ese número encontramos que las metalúrgicas recuperadas en los últimos tres años son una minoría (solo 6, el 9,5 %). En cambio son las gráficas las ERT más numerosas, con 11 casos, solo uno más que las empresas de alimentación. Gastronomía (donde se nota la influencia de la cadena de los 5 restaurantes recuperados en la CABA) y textiles son los otros dos sectores sobresalientes, y el resto se distribuye con bastante disparidad. Las metalúrgicas, a pesar de ser menos cantidad de empresas, siguen siendo las que ocupan a más trabajadores, un 27 % del total, lo que supera la incidencia en número que los trabajadores metalúrgicos tienen sobre el total de las

ERT. En este caso, la fábrica Indiel, con dos plantas (en el gran Buenos Aires y en la provincia de San Luis), explica la mayor parte de esos trabajadores, elevando la cantidad total por encima del promedio de trabajadores de los demás establecimientos.

Cuadro 4. Total de nuevos casos de ERT y cantidad de trabajadores por rubro.

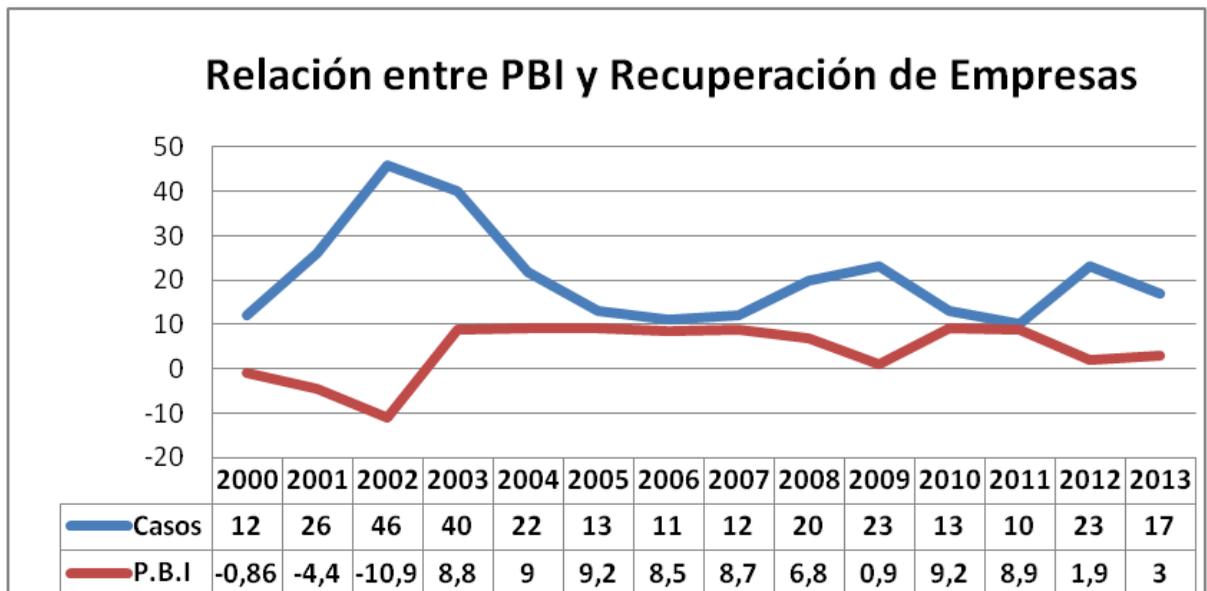
Rubros	Cantidad de ERT	% de ERT	Cantidad de trabajadores
Metalúrgicas	6	9,5	715
Gráficas	11	17,4	305
Textiles	9	14,3	480
Gastronomía	9	14,3	226
Vidrio	1	1,5	20
Industria de la carne	5	7,9	192
Alimentación	10	15,9	384
Construcción	5	7,9	134
Salud	1	1,5	18
Educación	1	1,5	58
Maderera/aserradero	1	1,5	18
Papelera	1	1,5	13
Calzado	1	1,5	18
Medios de comunicación	1	1,5	34
Comercio	1	1,5	29
Total	63	100	2644

Son 63 en total 63 las “nuevas empresas recuperadas”, que en este trabajo son aquellas cuyo conflicto de origen comenzó a partir de marzo de 2010 (fecha tomada por ser el cierre del relevamiento anterior) hasta diciembre de 2013 (cierre del presente relevamiento). El número es, como dijimos, significativo para contradecir la idea de que la recuperación de empresas por los trabajadores es una práctica que mayoritariamente tuvo lugar en 2001 y los años inmediatamente siguientes. Si desagregamos año por año esos 63 casos, notamos un crecimiento importante en 2012, con 23 casos, y 17 en el 2013. Este bienio abarca 40 de las 63 nuevas empresas recuperadas, un número similar al anterior pico de ocupaciones que condujeron a la formación de empresas recuperadas, 2008 y 2009, en que fueron 44. Ambos momentos coinciden con los coletazos más fuertes en el país de la crisis económica global: en 2008-2009, con el estallido de la llamada “crisis de las subprime” en Estados Unidos, y en el más reciente, la expansión de la recesión a la Unión Europea (Ruggeri et ál., 2014b). En ese sentido, para encontrar un año con esa cantidad de ERT hay que remontarse a 2004, es decir, el comienzo de la recuperación económica del país con posterioridad a la crisis de diciembre de 2001.

Es interesante constatar cómo las condiciones macroeconómicas influyen fuertemente en la cantidad de empresas recuperadas. Una comparación simple entre los porcentajes de crecimiento (o declinación) del producto bruto interno (PBI) de la Argentina y la curva de recuperaciones muestra una relación inversa de notable simetría: a mayor

crisis, más ERT, a mayor estabilidad y crecimiento, menos. Como ya sabemos, la onda mayoritaria de recuperaciones se da en el curso de la crisis de 2001, y a medida que se estabiliza la situación, la curva va descendiendo hasta estabilizarse en pocos casos por año (alrededor de 10 entre 2005 y 2007). La crisis de 2008-2009 provocó por primera vez en el período poscrisis un crecimiento menor al 1 % del PIB (y la curva de ERT ascendió), se volvió al ritmo anterior de crecimiento desde 2010 a 2011 y nuevamente descendió en los últimos dos años, junto con el ascenso de los casos de ERT. Lo que cambia, además de los números, es el tipo de empresas, que ya no necesariamente privilegia las industriales sino, como hemos señalado, todo tipo de emprendimientos con enorme diversidad.

Gráfico 4. Relación entre evolución del PIB argentino y las recuperaciones por año.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC y datos del IV Relevamiento de ERT.

Este análisis, para no ser lineal, debe complementarse con las características efectivas del proceso más allá de los totales. La declinación del porcentaje de metalúrgicas y otros sectores industriales fortalecidos por el proceso de reindustrialización de la última década, sumado al poder de negociación y fortalecimiento de los sindicatos del sector, es correlativa con el aumento de los casos en otros sectores de la industria y de la economía donde las maniobras empresarias, las tercerizaciones y la precarización laboral se encuentran a la orden del día, como la industria textil o la gastronomía. Es allí donde en el período actual encontramos mayor número de ERT. En otros casos, como la industria gráfica, el crecimiento se puede asociar a la influencia de una política sindical que busca apoyar los procesos de recuperación, conservar a esos trabajadores dentro del espacio del sindicato y ayudar a la conformación de un sector gráfico cooperativo con lazos estrechos con el gremio.

También podemos observar, en la distribución geográfica, un impacto mayor del fenómeno en el interior que en el AMBA, por primera vez desde el comienzo del proceso. Las ERT surgidas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el gran Buenos Aires son apenas 24, contra 39 del resto del país (el 62 %), aunque en cantidad de trabajadores siguen concentrando al 55 % del total.

Cuadro 5. Distribución de ERT por provincia (período 2010-2013).

Argentina	Total de casos 2010-2013	% por provincia	Cantidad de trabajadores	% del total de trabajadores
CABA	15	23,8	509	19,3
GBA	9	14,3	947	35,8
Bs. As. (interior)	11	17,5	389	14,7
Chaco	1	1,6	14	0,5
Entre Ríos	1	1,6	11	0,4
Santa Fe	5	7,9	185	7
Chubut	1	1,6	23	0,8
Córdoba	5	7,9	99	3,7
La Pampa	1	1,6	39	1,5
La Rioja	1	1,6	17	0,6
Neuquén	1	1,6	73	2,8
Río Negro	3	4,8	98	3,7
Catamarca	1	1,6	27	1
Jujuy	1	1,6	20	0,7
Misiones	3	4,8	65	2,4
San Luis	4	6,3	150	5,7
Total	63	100	2644	100

Las ERT de este período se distribuyen en 14 provincias más la CABA. Si vemos la distribución por regiones, podemos observar que la concentración, como es lógico, se mantiene en el AMBA (38 %) más la región Pampeana (36,5 %), que concentran la actividad económica del país, pero con mayor incidencia de zonas hasta el momento poco relevantes en cuanto a la cantidad de empresas recuperadas, como el Noreste (en este caso, las provincias de Chaco y Misiones, con el 6,4 %) o la Patagonia (Neuquén, Río Negro y Chubut, con el 8 %).

Conflicto y marco legal

Los conflictos en el período 2010-2013

Como ya hemos dicho en numerosas oportunidades, el origen conflictivo de las ERT es el momento de mayor atención mediática e incluso política hacia estos procesos. La atracción que un desalojo o una ocupación ejerce sobre medios de comunicación, dirigentes, militantes, políticos e incluso investigadores, hace que esta sea la fase más conocida de los procesos de recuperación. Pero es importante señalar que todo proceso de recuperación, incluso aquellos donde no hay toma del establecimiento o proceso de movilización alguno visible desde el exterior, atraviesa por una etapa de conflicto: aquel que media entre la crisis de la unidad económica en cuestión y el establecimiento de la gestión de los trabajadores. En esta etapa de transición, se produce inexorablemente

ese momento de inflexión donde la conservación de la fuente de trabajo está en riesgo y el pasaje de la gestión privada a la colectiva, incluso en los mejores términos posibles (por ejemplo, en el caso en que el dueño de una pyme familiar traspasa de común acuerdo la empresa a sus trabajadores por no poder sostenerla), no deja de generar dudas y temores en los trabajadores, que deben transitar del trabajo asalariado al auto-gestionado y ven cómo la gestión habitualmente concentrada en el propietario o en “especialistas” debe pasar a sus manos. Más aún cuando este momento es precedido por problemas en el pago de los sueldos, disminución evidente de ritmo y volumen del trabajo, desaparición o falta de mantenimiento de máquinas u otro tipo de hechos que suelen anteceder al cierre de la empresa.

Los casos del período estudiado no se diferencian demasiado de los anteriores. Los motivos que llevan a los trabajadores a plantearse la recuperación de la empresa son básicamente los mismos: falta de pago de salarios, despidos, robo, venta o descuido de la maquinaria e instalaciones, llegando generalmente al concurso de acreedores y la quiebra. Se trata de un conjunto de factores que generalmente se combinan contribuyendo, en mayor o menor grado, al cierre del establecimiento, provocado fraudulentamente o no. Comparando con años anteriores, los problemas en el pago de los salarios, o directamente la ausencia de pago, se dieron en más del 80 % de los 31 casos de la muestra, junto con un 60 % donde se advirtió claramente un proceso de vaciamiento. En relativamente pocos casos hubo despidos anteriores al cierre o consumados en ese momento. En 2010, en cambio, observábamos todos estos aspectos combinados en proporciones más parejas y en 2004 la falta de pago de salarios era la razón menos mencionada. Esto da indicios de que se trata de procesos de conflictos prolongados y previsible (o más identificables para los trabajadores) antes de que se precipite la situación que da lugar al inicio del proceso de recuperación.

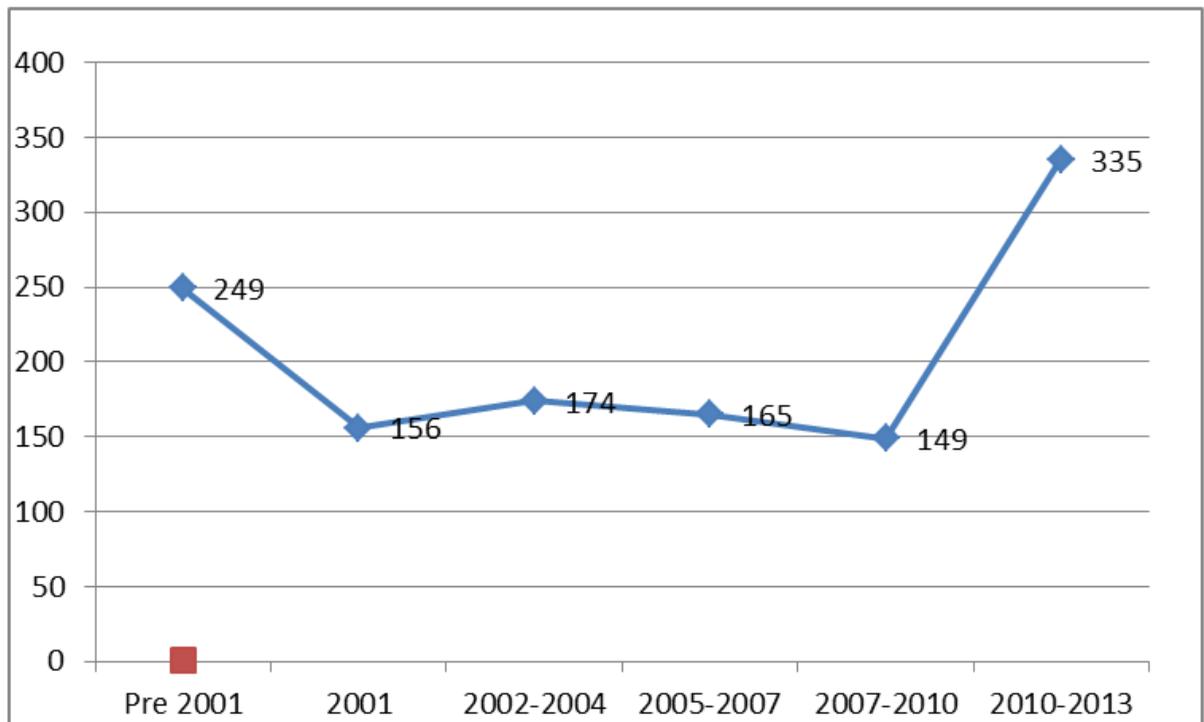
Estos datos son coherentes con la duración y la dureza de los conflictos de este período. La proporción de ocupaciones o medidas de fuerza se mantiene casi inalterable. El 61 % declaró haber recurrido a ocupación o medida de fuerzas de distinto tipo, contra un 62 % del 2010. De estas, casi el 60 % se trató efectivamente de ocupaciones y el resto de acampes, generalmente combinados con movilizaciones, huelgas y otras medidas.

A su vez, la represión sobre las ocupaciones y medidas de fuerza organizadas por los trabajadores se redujo en relación a los números generales de 2010. Frente a un 50 % de los que habían sufrido algún tipo de medida represiva (básicamente desalojos o intentos de desalojo) que observábamos en el informe anterior, vemos ahora una disminución a un 37 %. Sin embargo, hay que tener en cuenta que ese porcentaje responde a intentos de represión estatales (generalmente ordenadas por los jueces) y que no siempre han tenido resultado. Pero que un número de más del 20 % responde a intentos “privados” de desalojo o intimidación, a través de amenazas verbales o violencia física por personal de seguridad o patotas armadas que intentaron expulsar o amedrentar a los trabajadores, presumiblemente pagadas por los propietarios o posibles beneficiarios del remate de los bienes de la empresa. El aumento de estas situaciones, a veces combinadas, que ya habíamos detectado en anteriores relevamientos, da una señal de alarma hacia el cariz que muchos procesos pueden ir tomando ante determinadas tendencias que la desprotección legal a los trabajadores puede estimular.

Aquí llegamos al dato posiblemente más relevante y novedoso: el aumento considerable de la duración de los conflictos. Es decir, la cantidad de días promedio de los conflictos se prolongan. En el relevamiento anterior, veíamos que la duración del conflicto, generalmente contado desde su estallido a partir del cierre patronal o de la ocupación hasta el comienzo de la autogestión por los trabajadores, venía en descenso con respecto a los agudos conflictos de los años noventa o el estallido de la crisis, y

que se había estabilizado alrededor de los cuatro o cinco meses. Sin embargo, en este relevamiento podemos ver que aumentó en forma considerable, hasta el doble del período anterior, como se aprecia claramente en este gráfico:

Gráfico 6. Promedio días de ocupación/conflicto. Síntesis de cuatro relevamientos.



Ante el notable aumento de la duración de los conflictos en estos nuevos casos, intentaremos establecer cuáles fueron los cambios en la situación que hace que el cierre del período conflictivo sea tan difícil y obligue a los trabajadores a sostener ocupaciones u otras medidas de fuerza por períodos tan extensos. Cabe destacar que esta extremada duración hace aún más problemático el sostenimiento del colectivo de trabajadores. En primer lugar, porque se mantiene cerrada la fuente de trabajo (o parcialmente cerrada, pues en ocasiones logran tener algún tipo de actividad informal) y, por lo tanto, se alarga el tiempo en que los protagonistas no obtienen ingresos en forma regular. Pero también porque dificulta el sostenimiento del andamiaje necesario para continuar con el proceso, en cuanto a conseguir recursos, movilizar apoyos y, especialmente, porque reduce en grado importante las posibilidades de reactivación de la planta o el establecimiento. Es sabido que cuanto más tiempo está parada la maquinaria, en el caso de la producción industrial, mayores son los daños que sufre si no se le puede hacer el mantenimiento adecuado, y algo similar pasa con instalaciones destinadas a servicios de distinto tipo. Asimismo, mucho más cuesta reconstruir cadenas de valor que eventualmente la empresa integrara, recuperar clientes y proveedores o reinstalarse en forma competitiva en el mercado. Entonces, la prolongación desmedida de los conflictos, más que una lucha de tipo heroico como puede verse desde un punto de vista centrado en la organización o la militancia de las luchas obreras, es un grave inconveniente para poder plantearse con éxito la recuperación de una unidad económica, que se suma a las consabidas dificultades que ya tienen de por sí las empresas recuperadas. Once meses de conflicto promedio no es un detalle menor, sino un fuerte condicionante para una futura gestión obrera.

Si relacionamos este dato con algunos otros referidos a la cuestión legal, podemos tener algunas pistas de por qué se da esta situación y, además, si esto perjudica a los trabajadores, nos puede indicar a quién puede beneficiar a cambio.

La reforma de la Ley de Quiebras y sus consecuencias

Al cierre del informe de 2010, una de las cuestiones que causaba mayor expectativa era la potencial sanción de una reforma de la Ley de Quiebras, una de las primeras reivindicaciones del Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas en sus inicios en 2002.

La Ley de Concursos y Quiebras vigente hasta 2011 databa del año 1995 y fue edificada sobre las bases de la anterior Ley 22917, promulgada en 1983 por la dictadura militar antes de retirarse. Así, la Ley 24552 sostenía una marcada impronta neoliberal que facilitaba la ejecución de los activos de la quiebra. La ley buscaba la ejecución rápida de los bienes para pagar a los acreedores —en especial los bancos, en perjuicio del Estado y los trabajadores—, facilitaba las quiebras sucesivas (reduciendo a un año el plazo para que una misma empresa volviera a presentarse en quiebra) y eliminaba el vaciamiento como delito económico. Era una ley para liquidar empresas y, por eso mismo, el arma principal para el vaciamiento empresario que antecedía (y antecede) a la gran mayoría de los casos de empresas recuperadas. La misión de jueces y síndicos intervinientes en las quiebras era la liquidación rápida de los bienes sin tener en cuenta ni la pérdida de los puestos de trabajo ni de la capacidad productiva de establecimientos que, en muchas ocasiones, estaban en condiciones de operar.

Por estas razones, los trabajadores identificaron en forma rápida los procedimientos de esa ley como enemigos de sus intereses más básicos. En 2002, en el marco de la crisis económica que azotaba al país, se sanciona la Ley 25563, que introduce nuevos cambios en los aspectos procesales de la quiebra y prolonga el período de negociación previa entre deudores y acreedores de la quiebra antes de llegar a una resolución. En uno de sus artículos, esta reforma habilita el recurso extraordinario de dar la continuidad productiva a la cooperativa de trabajadores como guardia de los bienes.

En junio de 2011, después de ser aprobada casi por unanimidad en ambas cámaras del Congreso Nacional, se promulga la Ley 26684, que introduce importantes cambios al proceso de concursos y quiebras, en especial para los casos de empresas en proceso de recuperación por sus trabajadores. El motor de esta reforma fue incluir la variable de la prioridad de la continuidad productiva por sobre la liquidación de los bienes, ya no como un recurso extraordinario, sino como una posibilidad que el juez tiene que tener en cuenta si se dan ciertos requisitos, dando lugar a que los trabajadores organizados en cooperativas puedan llevar adelante la explotación mercantil de la empresa tanto en la instancia del concurso preventivo como en la quiebra, mediante el mecanismo de la compensación a través de los créditos laborales en poder de los trabajadores. De esta forma, las deudas del empresario en quiebra para con los trabajadores pueden servir como capital para la compra de la empresa por parte de la cooperativa de los trabajadores. Se establece que cuando las deudas en materia laboral (salarios, indemnizaciones, etc.) equivalen al capital de la empresa, el juez de la quiebra puede proceder a la adjudicación directa a favor de los trabajadores.

Las objeciones presentadas en su momento en cuanto a la posible utilización de esta herramienta para los casos de empresas recuperadas fueron varias. En primer lugar, la delegación de las decisiones fundamentales al criterio de jueces y síndicos, con gran margen para la discrecionalidad ideológica sobre la base de fundamentos técnicos de viabilidad, sin dejar en claro cuáles serían los criterios de evaluación de la viabilidad y quiénes estarían encargados de juzgarla. O mejor dicho, sin abrir mecanismos de

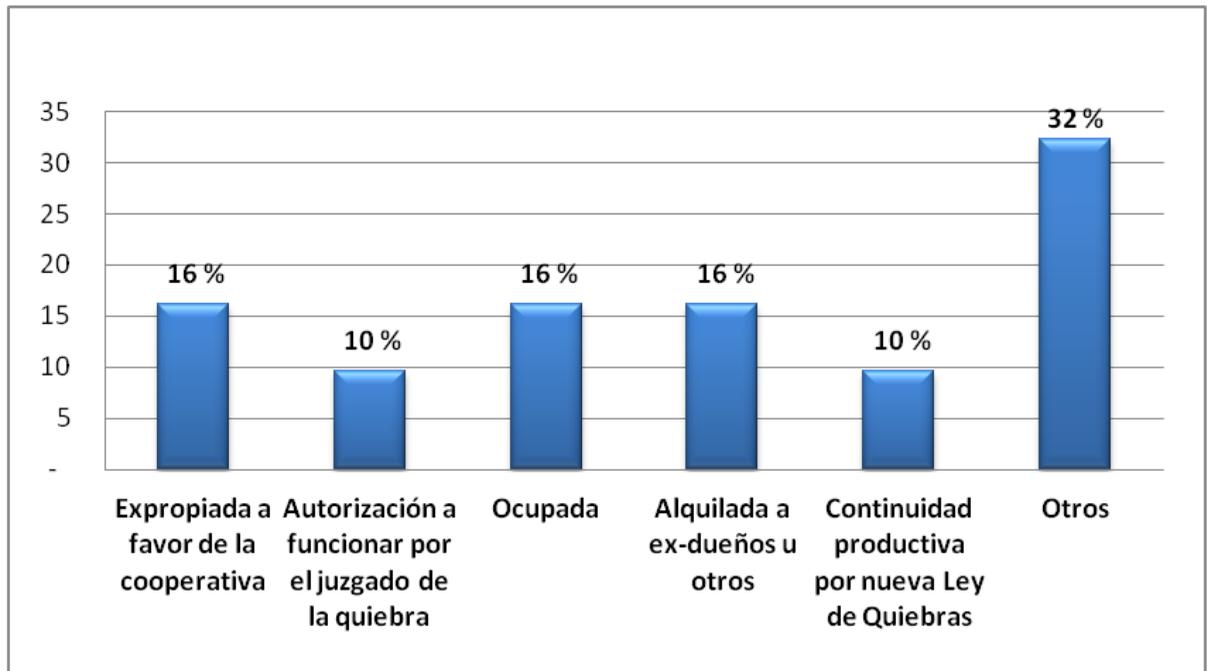
consulta con organismos públicos especializados que podrían dar una visión alternativa en base a la experiencia anterior de las ERT o las cooperativas en general. El requisito de que las cooperativas deben estar formadas por dos tercios de los antiguos trabajadores provoca que en muchos casos, al retirarse el personal administrativo o aquellos que no estén de acuerdo o hayan conseguido otro empleo, ese número no se alcance y quede obstruida la posibilidad. Y, por último, en más de una empresa, los créditos laborales están lejos de compensar el valor de la quiebra, por lo cual los trabajadores o no pueden hacerse cargo de la fábrica o quedarían con parte de la deuda de los empresarios.

Todos estos problemas se pueden ver en casos concretos, donde los jueces usan estas mismas razones para negar la continuidad laboral a los trabajadores, como en el caso de la Cooperativa Gráfica Mom, ex Lanci Impresores. En este caso, se objetó que los trabajadores de la cooperativa (en la práctica la totalidad de los que quedaron cuando la firma cerró sus puertas y fue ocupada) no eran los dos tercios del plantel laboral. Los abogados de la patronal interpusieron una denuncia penal por usurpación que terminó con el desalojo de la planta por parte de la Policía Metropolitana en marzo de 2013, y a partir de ese momento los obreros mantienen un campamento en la puerta. Curiosamente, el juez objeta que no hay “continuidad productiva” porque la imprenta no funciona desde el desalojo. Más allá de lo ridículo y hasta insultante del argumento, lo que evidencia es la falta de voluntad de hacer valer la opción por los trabajadores que la Ley de Concursos y Quiebras habilita, lo que confirma lo sostenido: la reforma sigue dependiendo de la discrecionalidad de los jueces para hacerla efectiva.

Centrándonos en la situación de las ERT relevadas para el período 2010-2013, de las cuales los dos tercios corresponden a recuperaciones comenzadas después de la entrada en vigencia de la nueva ley, algunas de estas presunciones toman forma. En primer lugar, podemos ver que hay un notorio descenso en la sanción de leyes de expropiación. Para 2010, el 63 % de las ERT relevadas había obtenido la expropiación: 19 % de ese monto correspondía a leyes de expropiación “definitivas”; el resto, a temporarias. Cabe aclarar que este porcentaje es significativo, ya que a pesar de que las “definitivas” en general corresponden a las cooperativas de la Ciudad de Buenos Aires comprendidas en la Ley 1529/04 que en su gran mayoría no se efectivizaron y cuya prórroga es vetada sistemáticamente por el jefe de gobierno Mauricio Macri, lo que muestra un camino ad hoc para resolver (o empezar a hacerlo) la situación jurídica de las ERT por esta vía. Los datos mostraban —en general— cierta homogeneidad, pues el resto de los casos se repartía entre las leyes en trámite, continuidades otorgadas por el juzgado, algunas (pocas) compras en remate o canje de indemnizaciones por maquinaria y otras formas de resolución específicas y puntuales, pero con preeminencia del camino de la expropiación.

Este panorama cambió radicalmente en el período estudiado en este relevamiento. Las situaciones con respecto a la propiedad de las empresas recuperadas que componen la muestra son extremadamente diversas y solo un escaso 16 % logró la sanción de una ley de expropiación a su favor. Un número similar está bajo ocupación sin ningún avance legal, y porcentajes aún menores (lo que significa, por el tamaño de la muestra, muy pocos casos, incluso si lo proyectamos al total de ERT del período, es decir al doble) corresponden a situaciones que pueden enmarcarse en el proceso de la nueva Ley de Quiebras. Si sumamos los casos correspondientes a la ley con las autorizaciones a operar dadas por los jueces, ambos grupos suman apenas el 20 %. Paralelamente a esto, encontramos una amplia variedad de situaciones que, englobadas como “otros”, incluyen cesiones y acuerdos con la patronal, alquileres de los inmuebles o leyes de expropiación en trámite.

Gráfico 7: situación legal de las ERT en el período 2010-2013 en relación con la propiedad



Esta disparidad nos permite contraponer los efectos buscados o imaginados de la reforma de la Ley de Quiebras con la situación efectiva hasta el momento en los casos donde podría haberse aplicado. También a las diversas objeciones u observaciones que se han hecho sobre la ley a partir de una evaluación desde la doctrina jurídica o, incluso, desde el ejemplo de casos puntuales.

Al examinar esta situación, lo primero que podemos ver es que el efecto resolutorio que se proponía para esta ley, es decir, que todas o la gran mayoría de las recuperaciones pudieran encauzarse a través de esta reforma, no se verifica en la práctica concreta. Al contrario, si solo un 10 % ha logrado utilizar sus mecanismos para lograr avanzar en la recuperación de la empresa por los trabajadores (admitiendo incluso que un porcentaje similar que aparecen en nuestro relevamiento como “autorizadas a funcionar por el juez de la quiebra” puedan también acogerse a esta ley), queda una amplísima mayoría de los casos posteriores a su entrada en vigencia donde, por distintas razones, no pudo ser utilizada. En esa amplia mayoría, que va del 80 % al 90 %, la diversidad de situaciones se ve agravada por un efecto que podríamos calificar como negativo, en el que las expectativas generadas por la reforma parecen haber obturado el camino anteriormente habitual de la ley de expropiación. En ese sentido, vemos que no solo las leyes sancionadas son pocas y hay un número algo mayor de proyectos en trámite, sino que hay un número similar que ni siquiera ha optado por intentar conseguirla. Teniendo en cuenta esto, quizá no sea del todo correcto adjudicarle el descenso en la aprobación de leyes de expropiación a la reforma de la Ley de Quiebras, pues la tendencia a la disminución ya se observaba en el último relevamiento. Lo que sí hizo fue consolidarlo, dando la impresión a los legisladores y también a trabajadores que con esta reforma el problema de las empresas recuperadas se resolvía y que ya no era necesario la sanción de leyes de expropiación. La realidad muestra que, por el contrario, la precariedad jurídica ha aumentado.

Si se relaciona el aumento de la duración promedio de los conflictos (de cuatro a cinco meses hace tan solo 4 a los más de once en la actualidad) con la escasez de medidas resolutorias sobre la propiedad, podemos ver cómo la judicialización de los conflictos sin apelar a la sanción de leyes de expropiación que acorten los tiempos de las causas

por quiebra coloca a los trabajadores en una situación de vulnerabilidad y dependencia de las arbitrariedades y desidia de jueces y sindicatos. El resultado es que los permisos para producir, el otorgamiento de la continuidad laboral y productiva y, más aún, la resolución de los mecanismos de compensación de acreencias laborales transitan los lentos y pesados pasillos de los tribunales mientras los trabajadores ocupan en precarias condiciones sus plantas o esperan las autorizaciones para volver al trabajo.

Sindicatos

Una de las cuestiones significativas que surgieron en el tercer relevamiento con la incorporación de la relación entre las empresas recuperadas y los sindicatos como variable de análisis³ es la presencia llamativamente alta de las organizaciones sindicales en las ERT antes de la recuperación. En este nuevo relevamiento, el nivel de sindicalización previo a la recuperación es del 90 %, lo que confirma esa tendencia. Sin embargo, la representación sindical presenta características heterogéneas relacionadas con la historia del sindicato, la rama de actividad, los liderazgos y la política de conducción. Estas variables condicionan las relaciones que pueden establecer con los trabajadores de las empresas recuperadas y definen posturas muy dispares, que van desde el apoyo y el asesoramiento a los trabajadores durante el proceso de recuperación hasta la oposición y el accionar cómplice con el empresariado con el objetivo de desarticular la oposición de los trabajadores al vaciamiento de la empresa.

3. Ver el capítulo 7 del tercer relevamiento de empresas recuperadas por sus trabajadores, Programa Facultad Abierta (2010).

En este período podemos ver la continuidad de la preponderancia de los sindicatos Gráficos (7 casos). De esta forma se mantiene la tendencia —ya analizada en el relevamiento anterior— de recuperación de empresas gráficas con un fuerte apoyo de su gremio.

En el caso de la Federación Gráfica Bonaerense, a pesar de no haber tenido desde el inicio una postura de apoyo a las empresas recuperadas de su sector, prontamente revirtió su actitud y se ha transformado en uno de los principales impulsores de estos procesos a través de la ayuda en los conflictos y el asesoramiento legal a los trabajadores. Debemos destacar que la mayoría de las empresas recuperadas del sector mantienen importantes vínculos entre sí a través de la conformación de la Red Gráfica Cooperativa, que también cuenta con el aval del sindicato. Hallamos un caso similar en la Unión Obrera Gráfica de la provincia de Córdoba, que tuvo un rol activo apoyando a los trabajadores durante la ocupación o acampe en las empresas en conflicto y también participando en una movilización ante el juez para conseguir las expropiaciones de los inmuebles. El sindicato mantuvo plenos derechos para los trabajadores (incluso la obra social), a pesar de que estos no estaban en condiciones de aportar para la cuota.

Se aprecia también, debido al impacto de las recuperaciones de restaurantes, la presencia del sindicato Gastronómicos (6 casos), con la salvedad de que cinco de los seis establecimientos relevados pertenecían a un mismo grupo empresario (aunque en la actualidad se conformó una cooperativa separada por cada establecimiento).

Aunque no se registra una alta presencia de recuperaciones de empresas metalúrgicas —lo que disminuye considerablemente la presencia de la UOM en este relevamiento, a pesar de ser uno de los sindicatos, sobre todo desde la seccional de Quilmes, impulsor de las recuperaciones de empresas en momentos anteriores—, es importante el hecho del impulso que en el año 2012 la UOM seccional Quilmes le dio al desarrollo de la Red Metalúrgica Nacional Cooperativa, asociación de segundo grado que agrupa a las empresas cooperativas y a las empresas recuperadas metalúrgicas de la República Argentina, siguiendo el modelo de la Red Gráfica.

Por otra parte, dentro de la actividad textil, podemos identificar en los diferentes casos la presencia de distintas organizaciones sindicales que agrupan a los trabajadores según las tareas específicas propias de su actividad. Es decir, dentro de la misma empresa suelen coexistir distintas asociaciones gremiales. Tal es el caso de SOIVA (Sindicato Obrero de la Industria del Vestido y Afines), SETIA (Sindicato de Empleados Textiles de la Industria y Afines) y la AOT (Asociación Obrera Textil). En los casos relevados pudimos observar distintos comportamientos por parte de estos sindicatos en cuanto al apoyo en la recuperación de la misma empresa.

De alguna manera, estas experiencias de autogestión colocan en una incómoda situación a las prácticas gremiales tradicionales. El modelo sindical hegemónico —que representa al trabajador asalariado en relación de dependencia, que posee fuertes vinculaciones con el Estado y que contempla distintas formas de lucha y de negociación para disputar condiciones salariales y de trabajo frente a los empresarios— presenta enormes dificultades para reconocer y representar a los trabajadores de las empresas recuperadas. Varios de los sindicatos, simplemente, no supieron qué hacer frente a estas situaciones. En definitiva, las experiencias de las empresas recuperadas cuestionan el papel de las organizaciones sindicales cuando los trabajadores dejan de tener relación de dependencia con su empleador, pero deciden formar una cooperativa para mantener su fuente de trabajo. Desaparece así la figura frente a la cual los sindicatos se organizaron históricamente, el patrón, pero el sujeto trabajador se mantiene. En los comienzos del proceso, salvo las excepciones ya mencionadas, la reacción del sindicato era de rechazo o abandono. La proliferación de las ERT y el impacto que han tenido incluso en las estructuras sindicales han llevado a que en el último período se note un cambio de actitud que, si bien no implica la aceptación y el apoyo activo a la nueva situación en todos los casos, muestra una incidencia mayor de las organizaciones gremiales en los procesos de recuperación. De alguna manera, el proceso que analizamos hasta ahora ha tenido un impacto dentro del movimiento sindical, lo que ha impulsado a algunos sindicatos a repensar su papel y a dar una respuesta frente a estos fenómenos.

Palabras finales

Para finalizar esta aproximación a lo que consideramos los principales resultados de este cuarto relevamiento, podemos concluir que el proceso de las empresas recuperadas por los trabajadores se ha consolidado como herramienta válida para la preservación de las fuentes de trabajo amenazadas por quiebras y cierres patronales. Las ERT surgidas alrededor de la crisis del 2001 no solo han continuado funcionando, sino que han aparecido en forma permanente nuevos casos, cuya cantidad se ha incrementado en los momentos de caída o baja de la actividad económica como consecuencia más o menos directa de la situación macroeconómica enmarcada en la crisis internacional.

Además, en el período estudiado, el fenómeno de las ERT se ha diversificado tanto en su distribución espacial como en los sectores de actividad, destacándose el decrecimiento en los rubros industriales privilegiados por el nuevo ciclo económico y de mayor presencia sindical. En contrapartida, también muestra una expansión en aquellos sectores donde prima la precariedad, la tercerización y el fraude laborales.

Sin embargo, esta consolidación y expansión no se ve reflejada en el reconocimiento jurídico. Los datos analizados muestran que la reforma de la Ley de Quiebras no está operando como facilitador de los procesos de recuperación, sino prolongando los procesos conflictivos al judicializar todos los procesos y alargar los conflictos sin resolverlos, por lo general, a favor de los trabajadores. Además, parece haber producido el efecto de obturar la vía de resolución legislativa (política) de los conflictos al

crear la falsa idea de que el problema de las recuperadas “se resolvió” con la reforma de la Ley de Quiebras.

El caso de la cooperativa BAUEN muestra claramente este tipo de dificultades. La falta de una solución, ya no jurídica sino política, es un indicador claro de todas estas cuestiones. Once años de autogestión no han bastado para que los poderes del Estado (los tres) tomen el toro por las astas y, como dicen los trabajadores, conviertan lo legítimo en legal. Si bien el BAUEN es posiblemente el caso en que menos se ha logrado avanzar jurídicamente, ya que tanto el Poder Legislativo de la Ciudad como la Justicia en todas sus instancias se han pronunciado a favor de la patronal que estafó en su momento al Estado debido a su alianza con los almirantes corruptos y genocidas de la dictadura (uno de los casos claros de complicidad entre el poder económico y el poder dictatorial), esa misma precariedad ilustra la capacidad de los trabajadores de las empresas recuperadas —a pesar de ir contra la corriente en numerosos aspectos— para haber sido capaces de llegar mucho más lejos de lo que se esperaba de ellos hace más de una década.

Bibliografía

- » AZZELLINI, D. (2011). “De las cooperativas a las empresas de propiedad social directa en el caso venezolano”, en PIÑEIRO HARNECKER, C. (comp.), *Cooperativas y socialismo: una mirada desde Cuba*. La Habana: Caminos.
- » CARRETERO MIRAMAR, J. L. (2013). *La autogestión viva*. Madrid: Queimada.
- » FAJN, G. (2003). *Fábricas y empresas recuperadas*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- » HENRIQUES, F. Ch. et ál. (2013a). *Empresas Recuperadas por Trabalhadores no Brasil*. Río de Janeiro: Multifoco.
- » _____ (2013b). “As empresas recuperadas por trabalhadores no Brasil”, en *Anais IV Encontro Internacional A Economia dos trabalhadores*, João Pessoa: Universidade Federal da Paraíba.
- » NOVAES, H. T. y SARDÁ, M. (2011). “¿Para dónde van las empresas recuperadas por los trabajadores brasileños?”. Ponencia presentada al III Encuentro Internacional “La Economía de los Trabajadores”, julio de 2011. Ciudad de México.
- » PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2003). *Informe del primer relevamiento de ERT*. En línea: <<http://recuperadasdoc.com.ar/Informes%20relevamientos/Informe%20Primer%20relevamiento%202003.pdf>> (consulta: 02-07-2015)
- » _____ (2004). *Las empresas recuperadas en la Argentina. Informe del segundo relevamiento de empresas recuperadas por sus trabajadores*. En línea: <http://recuperadasdoc.com.ar/Informes%20relevamientos/Empresas%20Recuperadas%202005.pdf> (consulta: 02-07-2015)
- » _____ (2010). *Informe del Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas por sus trabajadores. Las empresas recuperadas en la Argentina. 2010*. En línea: <http://recuperadasdoc.com.ar/Informes%20relevamientos/informe_Tercer_Relevamiento_2010.pdf> (consulta: 02-07-2015)
- » _____ (2014). *Informe del IV relevamiento de empresas recuperadas en la Argentina 2014. Las empresas recuperadas en el período 2010-2013*. En línea: <http://recuperadasdoc.com.ar/Informe_IV_relevamiento_2014.pdf> (consulta: 02-07-2015)
- » RIERO, A. (2014). “Sujetos colectivos autogestionarios y política pública en Uruguay”, en RUGGERI, A.; NOVAES, H. T. y SARDÁ, M. (comp.). *Crisis y autogestión en el siglo XXI. Cooperativas y empresas recuperadas en tiempos de liberalismo*. Ciudad de Buenos Aires: Peña Lillo-Continente.
- » RUGGERI, A. (2014a). *¿Qué son las empresas recuperadas? Autogestión de la clase trabajadora*. Ciudad de Buenos Aires: Peña Lillo-Continente.
- » _____ (2014b). “Crisis y autogestión en el siglo XXI”, en RUGGERI, A.; NOVAES, H. T. y SARDÁ, M. (comp.). *Crisis y autogestión en el siglo XXI. Cooperativas y empresas recuperadas en tiempos de liberalismo*. Ciudad de Buenos Aires: Peña Lillo-Continente.
- » RUGGERI, A. et ál. (2013). *Las empresas recuperadas. Autogestión obrera en Argentina y América Latina*, 2.ª ed. Ciudad de Buenos Aires: Peña: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras.

- » VIETA, M. (2009). “Desafíos e innovaciones sociales en las empresas recuperadas por sus trabajadores”, en RUGGERI, A. (comp.). *Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina*, 1.^a ed. Ciudad de Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras.