

JULIÁN REBÓN*
RODRIGO SALGADO**

**DESAFÍOS EMERGENTES DE
LAS EMPRESAS RECUPERADAS:
DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A LA PRÁCTICA
DE LA POSIBILIDAD¹**

INTRODUCCIÓN

La recuperación de empresas (RE) 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. Desde fines de la década pasada, y con particular intensidad a partir de 2001, miles de asalariados en todo el país se han hecho cargo de empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores.

Durante la década del noventa, la reestructuración capitalista en el territorio argentino desarrolló un intenso proceso de ex-

* Doctor en Ciencias Sociales, UBA. Investigador del CONICET. Investigador del Programa de Investigaciones sobre Cambio Social del Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, UBA.

** Licenciado en Sociología. Candidato a Magíster en Investigación en Ciencias Sociales, UBA. Becario Doctoral de la UBACyT en el Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, UBA.

¹ Agradecemos la colaboración de Laura Tottino y Melina Ons en la elaboración del presente artículo.

propiación sin generar una contrapartida del mismo nivel en la capacidad de valorizar productivamente la centralización de capital resultante. La crisis de dicho proceso de reestructuración agudizó los efectos sociales de dicha asincronía, afectando las condiciones de reproducción de diferentes identidades, así como las formas institucionales reproductivas del orden social. En este contexto, el malestar social de diversas identidades se expresó en el campo de la disconformidad de forma crecientemente directa –sin mediación institucional– conformando espacios de innovación y autonomización.² La recuperación productiva de empresas por sus trabajadores es la resultante del modo en que fueron alteradas por la crisis las diferentes identidades sociales y morales preexistentes, posibilitando las condiciones para nuevas articulaciones. En el caso particular de la producción, este conjunto de procesos altera parcialmente el carácter social de la fuerza de trabajo generando condiciones para una crítica práctica, no deseada previamente por sus protagonistas, al orden socio-productivo. Expresión de una particular distribución social del malestar, este hecho de disconformidad en el campo de la lucha, se prolonga en el campo de la producción como la autonomización necesaria para la reproducción de una identidad social: el trabajador estable. No fue la existencia previa de una conciencia crítica a la formación social el nutriente cultural central del proceso, aunque la misma existiera en varios de los cuadros políticos involucrados en el mismo, sino el desafío de “recuperar”, o evitar la destrucción, de su identidad social como trabajadores estables. Esta imagen del pasado cercano era añorada, a veces de forma idealizada, al compararla con el presente que enfrentaban. Al rescatar el pasado para desafiar el presente, casi sin pretenderlo, en el campo de la acción configurarán un nuevo futuro. Deberán dejar de ser asalariados para preservar su condición de trabajadores, trabajar sin patrón para poder trabajar, innovar socialmente para prolongarse parcialmente en su identidad. La vivencia del trabajo como elemento de dignificación personal, una larga construcción histórica de la formación social, les otorgará legitimidad para desafiar la legalidad cuando esta se convierta en un obstáculo. La acción directa resolverá favorablemente esta tensión entre legitimidad y legalidad, construyendo, en su combinación con mecanismos convencionales,

² Con autonomización nos referimos a la conformación de nuevos grados de libertad para una identidad enfatizando su carácter procesual. En tal sentido, nada nos dice dicha conceptualización acerca de la forma por la cual entra en crisis la heteronomía preexistente ni del carácter social de la “autonomía” resultante.

la posibilidad de avanzar en la tenencia de la unidad productiva. En el avance sobre la dirección de la producción acometerán el desafío de construir una cooperación basada en la autonomía. Materializarán, casi sin proponérselo, procesos de autonomización, igualación e innovación. Simultáneamente, se enfrentarán permanentemente con procesos de desigualación social y construcción de nuevas heteronomías, con la normalización capitalista de la experiencia (Rebón, 2007).

En suma, la recuperación de empresas será una de las respuestas esbozadas por los trabajadores al malestar social originado en la inédita situación de crisis social. Representará una respuesta no capitalista en condiciones de hegemonía de este modo productivo (Rebón, 2007).

En la actualidad, el cierre del marco de depresión económica y crisis política, nos plantea nuevos interrogantes acerca de su desarrollo futuro. En este nuevo período ¿podrán los trabajadores recuperar nuevas empresas? Y donde esto ocurra, ¿cuáles serán sus factores estructurantes? Con relación a aquellas empresas recuperadas nacidas en el momento más intenso de la crisis ¿logran avanzar de forma sostenida sobre la producción? ¿En qué medida lo hacen prolongando la autonomización e igualación inicial? ¿En qué medida prolongan la alianza social del momento originario?

En la respuesta a este conjunto de interrogantes estamos trabajando en nuestro actual proyecto de investigación UBACyT denominado “Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas”. El trabajo aquí presentado constituye un avance preliminar del mismo. La fuente de datos central es un nuevo relevamiento a las empresas ya lo fueron durante 2003 en la Ciudad de Buenos Aires³. En el tercer trimestre de 2006 volvimos a visitar las unidades productivas que habíamos relevado en el año 2003 a partir de entrevistas y una encuesta, que dieron cuenta de dimensiones referentes a la historia de la empresa, su funcionamiento y las identidades sociales de los trabajadores. Se entrevistó a informantes clave y se hicieron observaciones in situ para avanzar en la respuesta a nuestros interrogantes.

En el presente trabajo retomaremos los interrogantes planteados acerca de las transformaciones emergentes. Pero al hacerlo

³ Se trata de las cooperativas Artes Gráficas el Sol, Bauen, Brukman, Campichuelo, Chilavert, Cooperpel, Diógenes Taborda, IMPA, Instituto Comunicaciones, La Argentina, La Nueva Esperanza, Monte Castro, Patricios, Vietes y Viniplast. Las empresas Clínica Salud Medrano y 26 de septiembre, también fueron relevadas en 2003 y han dejado de existir para 2006.

aprovecharemos para poner a prueba hipótesis propias y ajenas señaladas, en distintos momentos. El trabajo se divide en tres partes: la primera se refiere a la reproducción del proceso de recuperación de empresas. La misma se analiza en su forma simple, la continuidad de las unidades productivas recuperadas en el período anterior, y en su forma ampliada, el modo e intensidad con que se expande el proceso a nuevas unidades. Con relación a la primera problemática encontramos que la gran mayoría de fábricas que han sido recuperadas continúan como tales. En cuanto a la reproducción ampliada, nuestra hipótesis plantea que, más allá de las transformaciones del contexto de surgimiento del proceso, éste continúa expandiéndose, aunque con menor intensidad. Desde nuestra perspectiva, esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* dentro del repertorio de acciones posibles. En la segunda parte del trabajo planteamos, en contraposición a lo que sostienen otros autores (Salvia, 2007), que la recuperación de empresas se ha convertido en una forma eficaz para que estos trabajadores logren su reproducción social revirtiendo procesos de pauperización. Al mismo tiempo, frente a las hipótesis de la “función social” que asumirían estas empresas (Fernández, 2006) destacamos el carácter colectivo-privado de la tenencia de estas unidades en las cuales la mediación con la sociedad asume una forma predominantemente mercantil y la producción no se estructura con base en el consumo productivo de trabajo asalariado. Por último, analizamos en qué medida su desarrollo productivo ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualdad social que registramos en sus orígenes, o por el contrario, si estos han tendido a su reversión. Nuestra hipótesis sugiere que en esta dimensión, al menos en lo atinente al criterio de retribución laboral, se desarrolla un proceso de desigualación estructurado a partir de la forma originaria que asumió el proceso de recuperación de las empresas.

LA REPRODUCCIÓN: DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A POSIBILIDAD PRÁCTICA

Varios de los discursos con los cuales nos encontrábamos años antes acerca de la recuperación de empresas bajo la forma cooperativa, señalaban su imposibilidad de funcionamiento sostenible y su destino al fracaso. Unos, desde el conservadurismo liberal argumentaban la ineficiencia e imposibilidad de funcionamiento de las empresas conducidas por trabajadores. Naturalizando la relación entre capital y trabajo, nos advertían que una empresa sin patrón no podría conformar otra cosa que un “paraíso de los vagos” (Kleidermacher,

2003; Aleman, 2004). Otros, en una perspectiva anticapitalista, nos advertían, con base en una argumentación teórica, que indefectiblemente la experiencia cooperativa estaba condenada al fracaso o a la degeneración en nuevos modos capitalistas (Martínez, 2002). Ambos observaban en el proceso una imposibilidad teórica⁴ y señalaban que su existencia sólo podría ser explicada por la situación coyuntural de crisis. Pero veamos si los datos relativizan los prejuicios teóricos con base en lo efectivamente acontecido. ¿La experiencia fue solamente una expresión coyuntural de la crisis? ¿Han podido estas empresas prolongar su existencia más allá de esta situación?

En anteriores trabajos hemos señalado distintos obstáculos que enfrentaban las nuevas unidades productivas ante la ampliación del proceso al revertirse del marco general de depresión económica y crisis política. Dicho marco de crisis fue el elemento estructurante para la génesis del proceso y posibilitó la conformación de la alianza social que logró avanzar sobre la tenencia de las unidades productivas y la dirección de la producción. Nos interrogábamos en qué medida el fin de aquel marco impactaría en el desarrollo del proceso (Rebón, 2007).

En esta dirección, deben reseñarse diversos cambios en el período más agudo de la crisis, para entender las dificultades que encuentra la reproducción ampliada del proceso. Por una parte, el fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril y la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad, contribuyen a que ante situaciones de crisis puedan aparecer nuevos capitalistas dispuestos a *recuperar la empresa*⁵. 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 social. Otro elemento es el cambio de poder y posición de los actores socia-

4 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, jamás 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).

5 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 puede consultarse Rebón, 2004.

les y políticos. Antiguos aliados como el movimiento asambleario o piquetero han visto disminuido su capacidad de movilización. 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 atenuando su participación en el proceso y/o la radicalidad del mismo. Diversos miembros de la clase política que en el momento de la crisis estaban dispuestos a apoyar adaptativamente un fenómeno de alta legitimidad social que contrastaba con su baja legitimidad, hoy ante el cambio de contexto, tienden a ser más reacios a brindar apoyos, oponiéndose abiertamente en algunos casos.

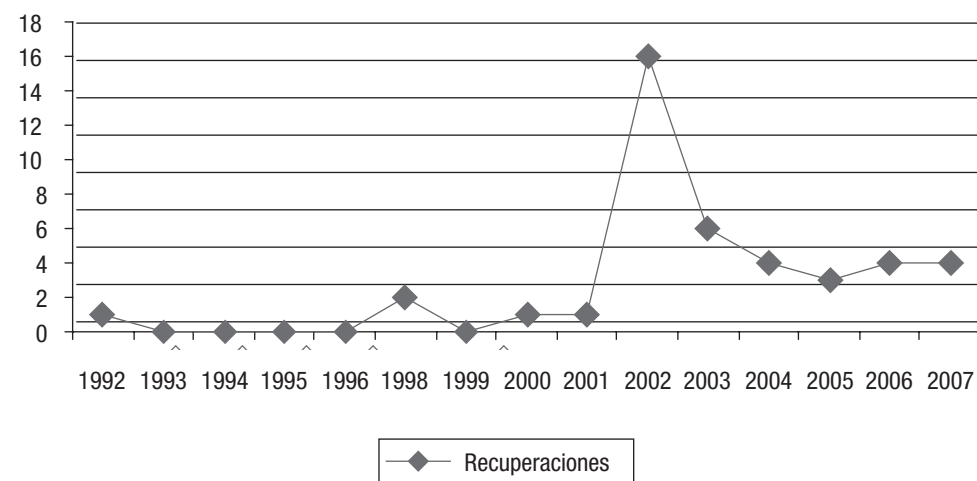
Como podemos observar en el gráfico, la evolución del proceso asume una forma aluvional, concentrándose más de un tercio de los casos en el pico de la crisis en 2002. Posteriormente, a la par de la recomposición económica y política, tiende marcadamente a descender hasta 2004, aunque en este año se empieza a suavizar el declive. Luego se estabiliza asumiendo una forma amesetada. Si bien la intensidad es marcadamente menor al pico de la crisis, se mantiene constante en valores superiores a los obtenidos en los años anteriores a 2002. 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).⁶

¿Por qué pese a la reversión de los elementos estructurantes el proceso, aunque con una baja intensidad, continúa expandiéndose? En nuestra hipótesis esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* en un repertorio de acciones posible ante determinadas situaciones. 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 y la precarización laboral. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración existente de acciones, conocida y valorada positivamente por los trabajadores. En tanto la desaparición de empresas es una resultante de la crisis, y ésta es un elemento estructural del capitalismo, una vez

⁶ Las tasas de apertura o creación de recuperadas por período, así como las de cierre de empresas y crecimiento de personal, 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.

que la 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 no se vuelvan abiertamente hostiles a la experiencia. Así, génesis y desarrollo se apartan parcialmente en sus elementos estructurantes.⁷

Gráfico 1
Distribución de la cantidad de recuperaciones de empresas por año de origen



Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2008. N: 42

⁷ Este es un hecho recurrente en el campo social debido a la composición de la totalidad social por mezcla y adición de relaciones sociales. Como nos advierte Piaget (1988), la explicación en Sociología no puede reducirse a la diacronía o secuencia causal, sino también enfocarse sincrónicamente en sus mutuas implicaciones. El cambio social no depende solamente del punto precedente, no se puede predecir en particular dado que no solamente hay secuencias de procesos sino también interferencias. La historia de un sistema estadístico determina las formas ulteriores de equilibrio, si se trata de prever la forma probable de equilibrio pero no los detalles. En un sistema de no adición, lo fortuito excluye el paso unívoco de lo diacrónico a lo sincrónico en lo que concierne al detalle de las relaciones. Así, el cambio social asume la forma de sucesión de desequilibrios y equilibrios imprevisibles en detalles.

Recientemente, hemos explorado con detenimiento entre distintos grupos de trabajadores asalariados la hipótesis de la incorporación de la forma social *recuperación* como repertorio de acción. En tal dirección hemos relevado su conocimiento por otros conjuntos de trabajadores. 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- apoyan nuestra hipótesis. El proceso de “recuperación de empresas” es conocido en ambos casos por alrededor del 90% de los encuestados, entre los mismos la inmensa mayoría lo valora positivamente, fundándose sobre todo en la relevancia social que le otorgan los encuestados al hecho de recuperar una fuente laboral y productiva. Sólo para una minoría su importancia radica en demostrar la posibilidad de producir sin patrón. No obstante, 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 igual o superior a la del capitalista. Si bien estos datos no pueden ser extrapolados al conjunto de los trabajadores, nos están indicando un conocimiento y valoración positiva del proceso entre diversos grupos de ellos. Y al mismo tiempo nos muestran su creencia de que producir de forma autogestionada es posible, y puede ser tan o más eficiente que la capitalista⁸.

En suma, el proceso sin la forma aluvional de la crisis, con una baja pero de constante intensidad, continúa ampliándose. Pero, ¿qué pasa con las empresas una vez que los trabajadores se han hecho cargo de ellas? ¿Es un proceso reversible? ¿Logran sobrevivir como empresas y como recuperadas?

El cuadro 2 nos muestra la existencia o conservación de las empresas recuperadas en la actualidad, a partir del período de surgimiento. Las empresas nacidas en los distintos períodos (inicial, aluvional y descendente o tardío) en su inmensa mayoría continúan existiendo como recuperadas. El porcentaje fluctúa entre el 75 y el 90% entre los diversos períodos.⁹

⁸ 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 sus respectivas experiencias de lucha previa y organización de los trabajadores en ambos territorios.

⁹ Lamentablemente, carecemos de estadísticas de cierre de empresas capitalistas con características similares para poder realizar un análisis compa-

Cuadro 1

Conocimiento y actitud frente a la recuperación de empresas y actitud frente a la autogestión. Trabajadores no docentes y del subterráneo de la ciudad de Buenos Aires, 2006

	Conoce la recuperación de empresas		Imagen del proceso		Puede funcionar empresa dirigida por trabajadores		Funcionamiento de empresa dirigida por trabajadores	
	No				No			
Trabajadores no docentes N:64	No	12,5			No	14,5		
	Sí	87,5	Positiva	87,5	Sí	85,5	Mejor que con patrón	39,2
			Ni positiva ni negativa	10,7			Igual que con patrón	51,0
			Negativa	1,8			Peor que con patrón	9,8
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	
Trabajadores de subte N:133	No	8,3			No	4,7		
	Sí	91,6	Positiva	95,9	Sí	95,3	Mejor que con patrón	47,8
			Ni positiva ni negativa	4,1			Igual que con patrón	51,3
			Negativa				Peor que con patrón	0,9
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	

Fuente: Encuesta trabajadores de Subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires y no docentes de la Universidad de Buenos Aires. Picaso 2006.

rativo No obstante, no parecería 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 ese período.

Cuadro 2
Conservación como recuperada según período de recuperación.
Ciudad de Buenos Aires, 2007

		Períodos de recuperación		
		Antes de 2002	Durante 2002	Después de 2002
Existe como recuperada	Sí	80,0	75,0	90,5
	No	20,0	25,0	9,5
	Total	100	100	100

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

De las empresas que dejan de existir como recuperadas cuatro desaparecen como empresas y tres cambian de 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 su condición de inviable 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 está lejos de mostrar la supuesta imposibilidad. No obstante, podría objetársenos, con justa razón, que estas empresas pueden continuar pero funcionando o derivando prácticamente en formas capitalistas. Por lo tanto, parece correcto preguntarse en qué medida logran funcionar productivamente, cuánto innovan socialmente en dicha tarea y cuál es su carácter social.

LA PRODUCCIÓN: ENTRE LA INVENCION DE LA EMPRESA SOCIAL Y LA MARGINALIDAD DEGRADADA

Mucho se ha afirmado acerca del carácter socioproductivo de estas unidades económicas. Vayamos a dos ejemplos en los cuales se analiza con diferentes valoraciones la recuperación de empresas como una estrategia de supervivencia. Para unos la misma representa la invención de una nueva forma productiva que asume una “función social” basada en una lógica de regulación colectiva (Fernández, 2006). Para otros, su resultante es la conformación de nuevas economías de la pobreza. Las fábricas recuperadas representarían una

forma de marginalidad económica a través de la cual los trabajadores prolongan situaciones de pauperización y precarización laboral, convalidando la pérdida de derechos políticos y sociales (Salvia, 2007).¹⁰

En primer lugar, quisiéramos apartarnos de la afirmación de que el proceso expresa una *lógica de supervivencia*. Como ya señalamos en trabajos precedentes (Rebón, 2007), no se trata de *sobrevivir* de cualquier modo, sino de una forma particular de satisfacer necesidades sociales a partir de la actividad como trabajador, desempeñando un oficio u ocupando un espacio con relación a una localización productiva concreta. En el sentido mentado por los actores, la recuperación aparece como una forma de evitar “vivir de los planes sociales”, del “cartoneo” o del “robo”. No se buscaba sobrevivir a secas, sino reproducir una identidad social aunque para hacerlo debieran transformar el carácter de su relación laboral dejando de ser asalariados (Rebón, 2007). Ahora bien, más allá de este señalamiento acerca de los sentidos atribuidos a la acción ¿alcanzan su reproducción social como trabajadores? ¿Prolongan la situación de precariedad y pobreza a las cuales se vieron empujados por la crisis capitalista?

Cualquier respuesta con pretensiones generalizantes y omnipotentes, como las arriba señaladas, nos conduciría a perder la riqueza del proceso, atribuyendo a los hechos conceptualizaciones que soslayan la heterogeneidad existente.¹¹ Con base en nuestro re-

10 El principal problema metodológico de estos trabajos reside en que a partir de algunas entrevistas efectuadas en un conjunto limitado de empresas, en un único registro temporal, se pretende extraer conclusiones generalizables para el conjunto del proceso en sus distintas etapas. Para una brillante crítica del impresionismo comprensivista véase el prólogo de Jean Piaget a la *Explicación en sociología* (1988).

11 Una de las respuestas de este tipo es el renovado uso de la categoría marginalidad económica. Con ella Salvia (2007) intenta hacer referencia desde situaciones de mendicidad, pasando por redes de prostitución y mercados informales, hasta las empresas recuperadas. Este tipo de generalización pierde la capacidad de desentrañar los distintos procesos existentes y conformar conceptualizaciones específicas que permitan analizarlos. No obstante, también corresponde señalar las dificultades que encontramos para la aplicación del concepto “marginalidad” a la práctica investigativa. Dicho término se refiere a la sobrepoblación “excesiva” para las necesidades del capital y que como tal no tendría los efectos funcionales clásicos del “ejército de reserva” (Nun, Murmis y Marín, 1968). El problema general de este concepto es la dificultad empírica para poner a prueba la hipótesis. Máxime en un momento de integración capitalista en el nivel mundial, cuando muchas de las premisas de la teoría de la dependencia están puestas

levamiento sistemático pudimos configurar una tipología de situaciones diferenciales de funcionamiento entre las quince empresas recuperadas de la ciudad de Buenos Aires que visitamos en 2006. Como resultante conformamos tres agrupamientos con el objeto de explorar analíticamente y descriptivamente el conjunto del universo. El eje ordenador del agrupamiento “nivel de funcionamiento” es en qué medida las cooperativas logran, claro está que con un conjunto de innovaciones, reproducir a los socios como trabajadores estables.

El primer conjunto está compuesto por cuatro empresas, algo menos de un tercio del universo, que no alcanzan una reproducción de modo parcial y precario. Lo dominante aquí son situaciones de vulnerabilidad productiva, en las cuales los retiros son, en la mayoría de los casos, menores que los de la rama, no existe pago de jubilación ni obra social, son empresas estancadas y en algunos casos

en cuestión. En primer lugar, la formación social actual no se restringe a los límites de un estado-nación, cada vez más el planeta en su totalidad es integrado por la expansión capitalista. Hablar de “marginalidad” sería poder delimitar relaciones entre la acumulación capitalista y la fuerza de trabajo, que no tiene ni tendría efectos sobre la expansión capitalista mundial. Recordemos que el ejército de fuerza de trabajo tiene como efecto un disciplinamiento sobre los trabajadores activos y sirve de reservorio para nuevas expansiones. La situación actual nos muestra la dificultad del uso del concepto. Precisamente, la posibilidad permanente de deslocalización productiva o del trabajo virtual pone en competencia directa a diario la población excedente de distintas partes del planeta Tierra. Por otra parte, el comportamiento mismo del mercado de trabajo local nos muestra la dificultad de su uso especulativo. Precisamente, el descenso del desempleo se registró paralelamente al fin del disciplinamiento fabril emergiendo una renovada conflictividad laboral ¿No tenía efecto entonces esa masa de población sobrante? Este descenso se hizo en parte ocupando a población que anteriormente estaba en algunas de las ocupaciones refugio connotadas como “marginales”. De hecho en el momento actual la dinámica del mercado laboral presiona para recuperar parte de la mano de obra más calificada de las fábricas recuperadas, que puede ver mejor sus ingresos individuales ante la distribución más igualitaria en las cooperativas. Obviamente se podría hacer la distinción en relación con las distintas fracciones de capital, y ver en qué medida el impacto es más mediato o directo en su núcleo. Este es un trabajo a realizar no a presuponer, y requiere un diseño metodológico de gran complejidad. Difícil es pensar qué utilidad tiene un concepto para denotar a toda la población no empleada en el sector capitalista más dinámico, a pesar de que algunos de ellos no personifican plenamente fuerza de trabajo en relación con la posesión de los medios de producción y compiten con sectores del capital, tal el caso de muchas empresas recuperadas.

en decrecimiento. Hay importantes niveles de trabajo *à façon* como otra característica que hace a la vulnerabilidad de este grupo.

Un segundo conjunto de empresas, compuesto por casi la mitad del universo (7), alcanzan la reproducción social pero con algunos problemas y vulnerabilidades. Se trata de empresas que han crecido fuertemente en su cantidad de trabajadores. Sus socios logran en su mayoría retiros de bolsillo superiores a la media de la rama. Sin embargo, el aporte a la cobertura social es heterogéneo y varía según cooperativa. En algunas la empresa paga la obra social, aporte impositivo y jubilatorio y en otras queda sujeto a la voluntad individual. La presencia del trabajo *à façon* es baja, pero una parte importante de las empresas muestra dificultades con la tenencia de la unidad productiva, lo cual les provoca cierta vulnerabilidad.

Por último, está el conjunto de empresas restantes (4) que podríamos denominar “reproducción exitosa”. En esta los retiros monetarios son significativamente superiores a la rama en la totalidad de los casos y las cooperativas aportan a la seguridad social.¹² Son empresas en crecimiento, que cuentan con leyes de expropiación definitiva.

En suma, vemos una situación diferenciada en cuanto a la capacidad de realizar la reproducción social como trabajadores estables. La vía bajo la forma cooperativa sólo en una minoría de los casos ha fracasado o encontrado graves problemas, al permitir solo la subsistencia de los trabajadores. En otros casos, esto se alcanza y los trabajadores obtienen ingresos medios para su rama; inclusive en muchos casos los ingresos son mayores, pero persisten en algunos la vulnerabilidad en relación con la empresa en su conjunto o con la seguridad social del colectivo laboral. Por último, en un conjunto de casos pareciera producirse a través de la recuperación, una reproducción social ampliada en la cual los trabajadores incrementan significativamente sus ingresos.

Pero aún en esta heterogeneidad, el enriquecimiento en formación y actividades laborales y políticas, sus mayores niveles de articulación con otras identidades sociales, y centralmente las nuevas formas de libertad en el trabajo, representan mejoras en condiciones de vida que tienden a atravesar toda la experiencia con diferen-

12 La falta de un régimen jubilatorio especial de las cooperativas de trabajo es un obstáculo para mejorar la seguridad social de sus asociados, ya que tienen que aportar como cuentapropistas. Esto encarece, en muchos casos, el aporte y trae aparejado el problema de que muchos de quienes están próximos a jubilarse verán sustancialmente reducidos sus futuros haberes jubilatorios.

tes escalas. Por otra parte, la mayor equidad en la distribución del ingreso, la atenuación o desaparición de diferencias de retribución en el conjunto del colectivo laboral, hace que aquellos trabajadores ocupados en puestos de trabajo menos calificados vean disminuir el riesgo de percibir ingresos por debajo del umbral de la pobreza o de la indigencia.

Señalar por lo tanto que las empresas recuperadas son formas de lucha de los “marginados” para “subsistir” acentuando a partir de los efectos de su acción colectiva su precarización y pauperización, así como el empobrecimiento de su capacidad política es cuanto menos inexacto para la mayoría de las empresas. La recuperación ha sido exitosa en revertir la pauperización¹³, y en menor medida la precarización. Pero además no podemos quedarnos en la apología de la relación salarial. Desobedeciendo las heteronomías clásicas del ámbito fabril han ampliado sus niveles de participación política y social, conformando nuevas libertades en el ámbito de trabajo.

Claro está que estos señalamientos acerca de la capacidad del proceso para lograr la reproducción de ciertas condiciones de vida no resuelve el tema del carácter social de estos emprendimientos. Pese a que no intentamos con este trabajo dilucidarlo, sí nos parece necesario tender algunas líneas que avancen en dicha dirección.

El universo que instrumentaliza la posesión de las unidades productivas está representado por un conjunto de individuos asociados en cooperativas de trabajo. El vínculo entre estas cooperativas y las unidades productivas no representa de forma dominante una relación de propiedad sino de tenencia.¹⁴

Por otra parte, las unidades productivas no son usufructuadas por un conjunto social que trascienda a la unidad productiva sino por un colectivo privado. No obstante, la forma jurídica “coo-

13 En sólo dos empresas la retribución no alcanzaba a superar el costo de una canasta básica total para una familia tipo (dos adultos y dos menores), en dos la retribución media se situaba en este umbral y en el resto lo superaba significativamente.

14 Actualmente existen diferentes situaciones. La mayoría de las empresas, a partir de la ley de expropiación temporal por el Estado de la Ciudad de Buenos Aires, tiene cesiones en comodato de los bienes muebles e intangibles y cesiones transitorias de los inmuebles. Varias de ellas en noviembre de 2004 fueron alcanzadas por una ley que establece la expropiación definitiva de los bienes inmuebles y la venta de los mismos con facilidades a las cooperativas. Sin embargo, dicha ley no ha sido efectivizada aún. Otras alquilan la unidad productiva y algunas todavía se encuentran, parcial o totalmente, en situaciones de tenencia de hecho, no formalizadas legalmente. Sólo una posee la propiedad plena del establecimiento.

perativa de trabajo”, estipulada legalmente para trabajadores que ponen en común su fuerza laboral con el objeto de llevar adelante una empresa, impone límites a la posibilidad de que se transforme en una mera apropiación privada. Por ejemplo, la cooperativa como forma legal establece límites a la enajenación de la empresa y su posterior reparto entre los asociados. Además, todos los asociados tienen, formalmente, el mismo poder de decisión, independientemente del capital suscrito por cada uno.

También, el intercambio que establece esta unidad productiva con la sociedad es predominantemente mercantil. Solamente un tercio de las cooperativas realiza algún emprendimiento social de carácter no mercantil en su establecimiento tales como centros culturales, bachilleratos populares y para adultos, centros de salud, cesión de instalaciones para organizaciones sin fines de lucro, radio comunitaria y donación permanente de servicios y productos para organizaciones sociales. Más allá de estas experiencias predomina ampliamente la producción mercantil. Pero ¿asume esta producción para el mercado un carácter estrictamente capitalista? ¿Es resultante del consumo productivo de fuerza de trabajo asalariada?

Señalemos antes de responder estas preguntas, un hecho central: nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en pleno crecimiento, que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo. Entre ambos relevamientos el crecimiento neto de la dotación de trabajadores creció en promedio alrededor de un 40% en el conjunto de empresas y si excluimos a las dos empresas que cerraron, un 50%. La tasa de crecimiento de la cantidad de trabajadores en el conjunto registra, según una estimación logarítmica, un valor superior (11,3%) a la tasa de crecimiento (7,3%) del empleo registrado privado por expansiones, contracciones y cierres en el período 2005 y 2006 en el país. Esta tasa supera en todos los años del período interrelevamientos al conjunto de las tasas de crecimiento neto del conjunto del país, aun incorporando la creación de empleo por nuevas empresas.

Al menos una cuarta parte de este crecimiento de la fuerza de trabajo utilizada ha sido efectuada en base a la incorporación dentro del colectivo, de trabajadores que no poseen la condición de socios plenos¹⁵. En 2003, en menos de la mitad de las empresas

15 Como trabajadores no socios contemplamos sólo aquellos trabajadores que se encuentran en esferas que consideramos internas al proceso productivo mismo (producción, comercialización, administración). Excluimos aquí a los trabajadores que realizan trabajos en la cooperativa pero a partir de servicios externos, como abogados, contadores, auditores de seguridad e

(40%) existían trabajadores no socios, en 2006 esta relación se invierte y las empresas que poseen trabajadores no socios pasan a ser la mayoría (66%). Pese al crecimiento de esta categoría laboral lo dominante no es el consumo de fuerza de trabajo asalariada. Sólo el 10% de los trabajadores de las empresas recuperadas no son socios de las cooperativas. La situación es dispar entre las unidades productivas pero excepto en un caso, nunca los no socios alcanzan la mitad de la fuerza de trabajo. Un tercio de cooperativas no tiene presencia de trabajadores no socios, un tercio tiene pero estos no superan al 20% del colectivo laboral y, por último, otro tercio tiene más del 20% de trabajadores no socios.¹⁶

Nos encontramos ante empresas, en su gran mayoría, en ampliación, que han incorporado de modo significativo fuerza de trabajo, y en parte lo hacen de forma asalariada -¿momentáneamente?- o “a prueba”. Pero que preservan un carácter predominantemente no capitalista en tanto el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es el principal.

En suma, estas empresas asumen un carácter social híbrido¹⁷, que no puede reducirse a una “función social” como insistentemente se ha señalado. Analizando estas empresas desde la escala de la unidad productiva, representan una forma social con una fuerte impronta igualitaria y democrática, en la cual trabajo y apropiación no se encuentran escindidos, donde la función de dirección es la personificación del trabajo y donde el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es su elemento estructurante. Pero analizadas en la escala societal el carácter cambia; representan una forma de apropiación privada. Expresa a un colectivo privado que establece relaciones mercantiles con el resto de la sociedad.¹⁸ Di-

higiene, servicios de reparación de maquinarias e instrumentos de trabajo, etcétera.

16 La incorporación de trabajadores a la empresa como no socios parece asumir variadas formas. Las cooperativas de trabajo legalmente sólo pueden tener asalariados por un período de tiempo. En la actualidad parece demorarse la incorporación de trabajadores a la cooperativa como socios plenos, quedando en general en una situación permanente de contratación irregular.

17 Con el concepto híbrido social se quiere enfatizar que la composición social resultante se conforma con base a elementos de diferente naturaleza o carácter. Nada se pretende afirmar acerca de la “fecundidad” o productividad de dicha composición.

18 Como ya hemos señalado, estos atributos encuentran limitaciones. Ni la cooperativa es plenamente democrática e igualitaria en su interior, ni se relaciona con el exterior meramente como apropiación colectiva-privada.

cho de otro modo, poseen como formas sociales un carácter *social-mercantil*, dado que la apropiación social de la unidad productiva (Wright, 2008) se ve limitado en términos societales por el carácter mercantil de las relaciones que establece dicha unidad con el resto de la sociedad.

Avancemos ahora en desentrañar en qué medida la aparición y desarrollo de los cambios de condición de la categoría laboral configuran y expresan un proceso de *desigualación* -diferenciación jerárquica- en el reparto de los ingresos.

LA DESIGUALACIÓN EMERGENTE

Un análisis de las trayectorias de las formas en que se efectúa la distribución de los ingresos en las empresas puede servirnos como un indicador de las transformaciones emergentes en el proceso de igualación. Para ello, compararemos las formas en las cuales se efectuaba dicha distribución en nuestro primer registro de 2003 con las formas que asume en la actualidad, analizando las formas concretas de distribución de lo producido en el interior del colectivo laboral personificado en las cooperativas de trabajo.

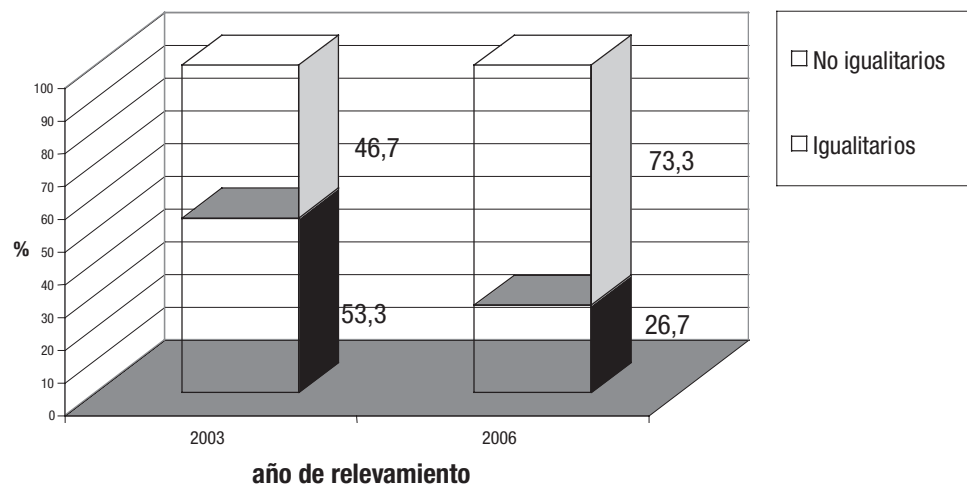
En nuestro primer relevamiento encontrábamos un importante *proceso de igualación* frente a las empresas fallidas en diversas dimensiones. En el caso de la retribución, en algo más de la mitad de las empresas el criterio era igualitaria¹⁹ y en las restantes se distribuía por categoría laboral pero atenuando las diferencias con “topes” de retribución o reducción del número de categorías. Las experiencias de lucha que los trabajadores compartieron desarrollaron procesos de igualación en diversas dimensiones. La modalidad de retiros adquirió un carácter más igualitario en aquellas empresas donde los trabajadores, compartiendo luchas más intensas, configuraron una mayor solidaridad mecánica entre sí (Fajn, 2003; Rebón, 2004 y 2007).

En nuestro reciente relevamiento observamos *una reversión parcial de los procesos de igualación* en el interior de la unidad productiva con respecto a las primeras etapas de la recuperación. En 2006, observamos que en las empresa recuperadas la relación entre retribución igualitaria y desigualitaria se ha modificado. Si antes en poco más de la mayoría de las empresas se retiraba igualitariamente, actualmente en la amplia mayoría se retira en forma desigual.

19 Por retribución entendemos tanto el retiro a cuenta de utilidades de los asociados como el pago a trabajadores no socios.

Gráfico 2

Criterios de retribución en empresas recuperadas según año de relevamiento



N: 15. Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Esta modificación de las formas igualitarias de distribución nos indica, preliminarmente, la existencia o desarrollo de procesos de desigualación en el interior de las unidades productivas²⁰. Este proceso implica la diferenciación jerárquica de retribución en empresas antes igualitarias –en más de la mitad de las empresas que en 2003 se retribuía igualitariamente en la actualidad se retribuye desigualitariamente-. Por el contrario, aquellas cooperativas que retiraban escalonadamente en 2003, no han sufrido mayores modificaciones²¹.

20 Es necesaria aquí una distinción conceptual entre los términos “diferencia” y “desigualdad”. En nuestra perspectiva, el concepto de diferencia implica meramente una distinción nominal, enfatizando de forma denotativa atributos en su comparación, sin centrarse en el carácter de dicha relación. La desigualdad en cambio, implica la existencia de jerarquía entre las categorías de la diferenciación. Nos remite de pleno a la relación entre categorías y cómo dicha relación las connota. Esquemáticamente podemos señalar que mientras la diferencia expresa un carácter nominal y encuentra su opuesto en la semejanza, la desigualdad posee un nivel ordinal y tiene como antónimo la igualdad. A los efectos del presente trabajo utilizaremos el concepto “diferenciación” cuando creamos necesario enfatizar descriptivamente las formas que asume la retribución, y utilizaremos el concepto “desigualación” cuando pretendamos enfatizar el carácter que asume la relación social sobre la base de la diferenciación.

21 Sólo en un caso el criterio diferenciado de retribución muta a igualitario. La particularidad de este caso reside que en 2003 ya contaba con una

Cuadro 3

Criterios de retribución en el año 2006, según criterios en 2003

		Criterios de retribución en 2003	
		Igualitarios	No igualitarios
Criterios de retribución en 2006	Igualitarios	43%	16%
	No igualitarios	57%	84%
	Total	100%	100%

N: 15²²

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

¿En qué medida es la incorporación de trabajadores no socios antes señalada el elemento estructurante de la desigualación? ¿Qué formas asume la desigualación y qué relación tiene con la incorporación de trabajadores sin condición de socio pleno?

La incorporación de trabajadores que no poseen la condición de socio pleno no es la única modalidad de diferenciación en cuanto a la retribución. Junto a la diferenciación entre socios y no socios, encontramos también diferenciación entre los asociados a la cooperativa. En rigor, se hacen presente tres formas de retribución en las cooperativas analizadas.

En primer lugar, en el 40% de las empresas la diferenciación de la retribución en el interior de la cooperativa es entre sus asociados. Estos procesos tienden a basarse en criterios que se encuentran desarrollados en las empresas capitalistas como modalidades de retribución al personal. Entre ellos podemos mencionar la categoría laboral como criterio de asignación desigual de los retiros, no basado en un atributo de la relación laboral de la empresa con el trabajador, sino en la tarea que efectúa el trabajador o su jerarquía ocupacional. En este tipo la desigualación adquiere un carácter

importante antigüedad, habiendo desarrollado por entonces un proceso de diferenciación hacia los no socios, como muchas empresas nacidas en ese período han desarrollado más recientemente. En 2006 esta tendencia se había revertido en el marco de una fuerte crisis interna que reduce drásticamente la cantidad de trabajadores y los ingresos de la cooperativa.

22 Pese al reducido tamaño del universo presentamos las frecuencias porcentuales en tanto facilitan la lectura de las correspondencias.

ter complejo, con base en la división singular del trabajo. La misma puede registrarse mediante diferentes dimensiones, como calificación de la tarea, complejidad instrumental, carácter de lo producido o la jerarquía ocupacional. Sin embargo, debemos recalcar que este tipo de retribución adquiere en estas unidades productivas una forma más atenuada que en una empresa capitalista. Esta moderación se logra a partir de la fijación de topes o diferencias máximas entre las diversas escalas y categorías.

En segundo lugar, en un tercio de las empresas la distribución de los retiros se realiza de forma diferencial entre socios y no socios, es decir casos en donde el retiro es igualitario ente los primeros pero desigual respecto de los segundos, cuya retribución es a su vez, menor²³. Aquí, es sólo la condición o no de ser asociado, el criterio que discrimina el retiro que se obtiene. Desde la perspectiva del retiro, no encontramos escalas, sino que el colectivo laboral se encuentra dividido en dos subgrupos, los socios y los no socios. El retiro es diferencial sólo en base a ese criterio que atraviesa transversalmente al colectivo laboral y la estructura organizativa. La clave de la desigualación se basa en un atributo de la relación laboral del trabajador con la empresa independientemente de la tarea que efectúa.

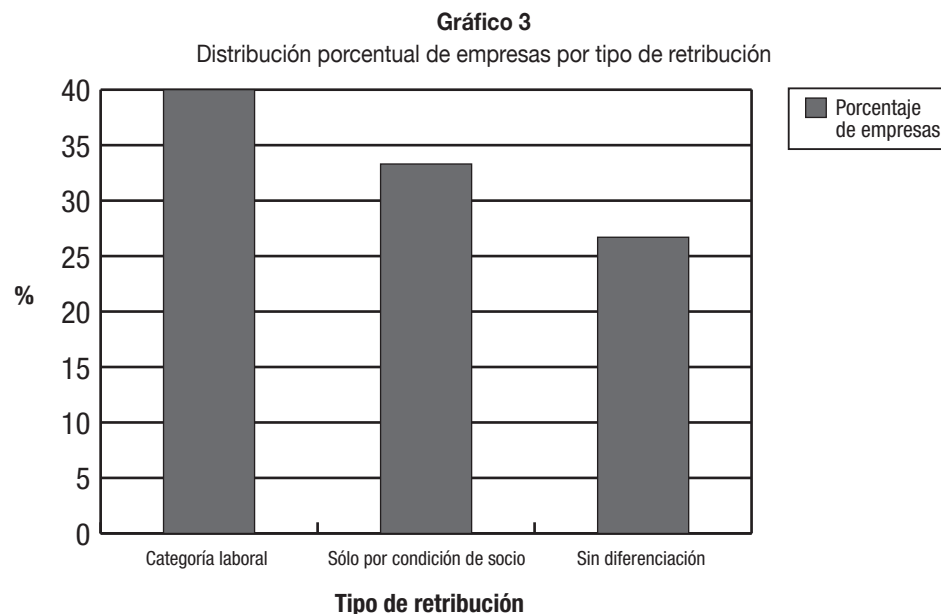
Por último, están aquellas empresas que conservan un criterio de retribución tendiente a la igualación: sólo en un cuarto de las empresas el reparto tiende a ser igualitario; en algunas dicho reparto se corrige por criterios equitativos dando lugar a otras formas como el pago por horas o la existencia de un plus por hijo.

En suma, la desigualación predomina como criterio de retribución; categoría laboral o pertenencia a la cooperativa son sus formas. Ahora bien, la desigualación por condición de socio: ¿es el criterio en aquellas empresas en las cuales la presencia de “contratados” es marginal, o al contrario, donde esta es una división más sustantiva en el interior del colectivo laboral?

Encontramos tres situaciones claramente diferenciadas: por una parte, las unidades productivas sin trabajadores no socios expresan una situación de igualación; por otra, aquellas que incorporan otras formas contractuales de fuerza de trabajo pero de modo marginal, tienden a desarrollar procesos de desigualación endógenos a la propia cooperativa. Por último, entre aquellas que más incorporan bajo otras formas fuerza de trabajo, se desenvuelve una

23 Es necesario apuntar aquí que no estamos haciendo referencia a la intensidad que adquiere este tipo de diferenciación, la cual es heterogénea y varía según cada empresa, sino solamente a los tipos de diferenciación sobre la base de los criterios subyacentes.

desigualación exógena a la cooperativa. Combinan en la misma proporción la igualación y la desigualación, iguales entre sí pero no para con terceros. Recordemos que la condición de socio es sustantiva en las cooperativas de trabajo, la cual otorga, al menos formalmente a quien la posea, un poder de decisión igual al resto de los asociados, independientemente del capital suscripto.



Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Cuadro 4
Tipo de desigualación según proporción de trabajadores no socios de la empresa en el año 2006

		Proporción de trabajadores no socios en la empresa		
		No tiene	hasta 20%	mas del 20%
Tipo de desigualación	Sin desigualación	80%		
	Por categoría laboral	20%	83%	
	Por condición de socio		17%	100%
	Total	100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Esta convivencia en tensión entre igualación y desigualación parece estar expresando un criterio corporativo: la igualación en el interior de la cooperativa entre un grupo de trabajadores, pero al mismo tiempo, el establecimiento de una jerarquía para con otros trabajadores. En suma un igualitarismo de grupo que coexiste con la aceptación de la explotación de terceros. En este caso, la tendencia al carácter privado colectivo, antes reseñada, se contraponen al carácter social, asumiendo bajo una forma cooperativa un carácter corporativo. Para aquellos que se incorporan a la empresa, los obstáculos al acceso a la cooperativa, entrañan también las condiciones de la diferenciación.

Cuadro 5
Tipo de desigualación según nivel de funcionamiento en el año 2006

		Nivel de funcionamiento		
		Bajo	Medio	Alto
Tipo de Desigualación	Sin desigualación	75%	14%	
	Por categoría laboral		57%	50%
	Sólo por condición de socio	25%	29%	50%
	Total	100%	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Ahora bien, más allá de dicha desigualación, ¿qué situaciones productivas nutren las distintas formas de retribución?

Aquellas empresas con más bajos “niveles de funcionamiento”²⁴ se concentran en la ausencia de la desigualación. En cambio las intermedias, se concentran en la categoría laboral. Por último, las que poseen altos niveles se dividen entre el criterio de la categoría laboral y de la condición por socio. Igualación y funcionamiento guardan una relación inversa: cuando hay mal funcionamiento, es decir *poco para repartir*, predomina el principio de la igualación. El mejor funcionamiento implica mayor diferenciación jerárquica

24 El nivel de funcionamiento de las empresas fue construido en base a tres dimensiones: estabilidad, producción y remuneración. Estas dimensiones incluyen indicadores como: responsabilidad sobre las cargas sociales, jubilación, obra social y seguro de accidentes; cantidad de horas trabaja-

endógena o exógena. Pero ¿cuál es el elemento que estructura cada una de las formas de desigualación?

Cuadro 6
Tipo de desigualación según intensidad del conflicto

		Intensidad del Conflicto	
		Baja Conflictividad	Alta Conflictividad
Tipo de desigualación	Por categoría laboral	63%	14%
	Sólo por condición de socio	12%	57%
	Sin desigualación	25%	29%
	Total	100%	100%

N: 15

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006.

Las historias sociales de los procesos tienden a ordenar su carácter social. En el anterior relevamiento encontramos que el nivel de conflictividad en la lucha por la tenencia de la unidad productiva determinaba la diferenciación (Rebón, 2004 y 2008). En aquellos años los niveles de baja conflictividad daban lugar a empresas con mayores grados de desigualdad y aquellos más intensos, a empresas con criterios más igualitarios.

Analizar el proceso en este punto temporal, nos permite observar los distintos caminos que asume la desigualación. Aquellas empresas cuyo origen remite a situaciones de baja conflictividad, mantienen hoy diferenciación por categoría laboral. En cambio, aquellas que anteriormente en situaciones de intenso conflicto, conformaron altos niveles de igualación, hoy presentan su propio camino a la desigualación. El alto conflicto no conforma, una vez pasada

das, cantidad de trabajadores, grado de utilización de capacidad instalada, grado de diversificación, principales problemas productivos identificados en cada empresa; la comparación de la remuneración de cada empresa en relación con el promedio de remuneración de la rama a la que pertenece, pago de aguinaldos. A partir de la ponderación de las combinatorias de estos elementos se construyó una variable tricotómica con las categorías: bajo, medio y alto nivel de éxito en función de la reproducción de la condición de vida para los socios de las cooperativas.

la primera etapa de lucha, resistencia y funcionamiento precario, un carácter social igualitario. Parece conformar una embrionaria corporación que excluye, al menos temporalmente, a los nuevos²⁵. Así paradójicamente, la autonomización e igualación inicial es seguida por un embrionario proceso de desigualación y dominación hacia otros trabajadores. La solidaridad construida al calor de la lucha, parece asumir un carácter mecánico, fragmentando y diferenciando al colectivo laboral, configurando potenciales antagonismos en el interior de la fuerza de trabajo. La mayor intensidad de la lucha no construye necesariamente, a diferencia de lo que señalan algunos ensayos, mejores condiciones para sostener dispositivos autogestivos.²⁶ En cambio, modela la forma social que asume el espacio donde la “autogestión” de unos puede excluir y subordinar a otros en condiciones desfavorables. Así, paradójicamente, que las cooperativas puedan ser exitosas para los socios en cuanto a la reversión de procesos de pauperización y precarización, no necesariamente conduce a que esta situación se transfiera a los nuevos trabajadores que se integren a la empresa.

LOS DESAFÍOS EMERGENTES

Muchas de las afirmaciones que hemos discutido y relativizado en este trabajo no deben ser plenamente descartadas, ya que expresan y enfatizan verdades parciales aunque lamentablemente lo hagan a expensas de la totalidad concreta del proceso en sus múltiples determinaciones. Las tensiones a las cuales se ve sometida una unidad productiva como las recuperadas en un contexto de hegemonía capitalista, la prolongación -en ocasiones y para ciertas personificaciones- de situaciones de pauperización y precarización, o la socialización de algunos aspectos de las unidades productivas; son verdades parciales que solo cobran valor cuando en función de la investigación reconstruimos la totalidad del proceso. Es sólo en este punto cuando alcanzamos a delinear la complejidad contradictoria de la realidad.

²⁵ En nuestra investigación precedente habíamos señalado el predominio de distintas formas del corporativismo en la reflexión y acción de los trabajadores ¿En qué medida este criterio de distribución no redefine y reelabora el corporativismo obrero clásico (Marín, 2007) ante las nuevas condiciones? Creemos que aquí se abre una interesante línea para seguir investigando.

²⁶ “Las fábricas que tuvieron mayores enfrentamientos para poder instalar su autogestión han creado mejores condiciones para el sostenimiento de sus dispositivos autogestivos” (Fernández, 2006: p.31).

Como hemos señalado, pese al cambio de su marco estructurante, el proceso continúa su desarrollo. Se desenvuelve en su forma de reproducción simple, continuando en aquellas empresas que comenzaron años atrás su recuperación en manos de los trabajadores, como en su forma ampliada, y abarcando nuevas recuperaciones.

En relación con aquellas empresas surgidas en la etapa aluvional del ciclo de recuperaciones, se delinean diferentes trayectorias de unidades productivas con heterogéneos resultados para alcanzar la reproducción de las condiciones de vida de los trabajadores. En este camino, tienden a desarrollar un proceso de desigualación en el criterio de retribución. La igualación como criterio tiende a disminuir y casi a reducirse a aquellas empresas que encuentran mayores problemas de funcionamiento y que por tanto carecen de excedentes para distribuir. Por el contrario, aquellas que alcanzan mejores niveles tienden a la desigualación. La misma asume dos formas: la diferenciación por categoría laboral y por condición de socios. La primera corresponde a conflictos de baja intensidad en su origen, y en su mayoría nunca lograron desestructurar plenamente los criterios de retribución heredados de la empresa capitalista fallida. Por el contrario, la segunda expresa aquellos conflictos que originariamente tuvieron alta intensidad, igualando a sus protagonistas, pero cuya expansión implicó un proceso de desigualación hacia los trabajadores excluidos de la cooperativa ¿En qué medida es la desigualación la que permite su expansión? ¿Cómo se expresa este proceso en otras dimensiones? ¿Cuál es entonces el carácter socioproductivo al que tienden las unidades productivas? ¿En qué medida el carácter social-mercantil puede redefinirse a partir de nuevos procesos de hibridación social? Precisamente, empiezan a aparecer tensiones en este carácter social-mercantil a partir del desarrollo de las desigualdades en el interior de la cooperativa, pero sobre todo en el desarrollo del consumo de fuerza de trabajo asalariada. Emerge así una tensión entre los espacios de igualación no organizados en su interior por el criterio de propiedad -la cooperativa- y los trabajadores que pasan a incorporarse como asalariados. Estas tensiones preanuncian la emergencia, en algunos casos, de formas social-capitalistas, en las cuales el carácter de apropiación social coexiste con el capitalista.

En la primera parte, señalábamos que la reproducción ampliada del proceso en la actualidad, se nutre de su instalación en el repertorio de otros trabajadores, quienes valoran positivamente la experiencia ¿En qué medida el desarrollo futuro de los procesos de desigualación será compatible con dicha valoración? ¿Preservar la empresa presupondrá necesariamente la profundización de la des-

igualdad? ¿Tenderá a ser la normalización capitalista de la experiencia la alternativa para su continuidad productiva? ¿Qué otras formas sociales podrán configurarse? El desempleo como padecimiento social para la fuerza de trabajo es un elemento intrínseco del régimen del capital. De la respuesta al conjunto de preguntas esbozadas dependerá, en buena medida, que nuevos trabajadores avalen en el futuro la recuperación de empresas como una forma de enfrentar y resistir este padecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemann, Juan 2004 “Análisis económico. Las nuevas empresas autogestionadas” en *La Razón* (Buenos Aires)
- Durkheim, Emile 1997 *La división del trabajo social* (México DF: Colofón S.A.).
- Fajn, Gabriel y Rebón, Julián 2005 “El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas” en *Herramienta* (Buenos Aires) N° 28.
- Fajn, Gabriel et al. 2003 *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad* (Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación).
- Fernández, Ana; Imaz, Xabier y Caloway, Cecilia. 2006 “La invención de las fábricas sin patrón” en A. Fernández (comp.) *Política y Subjetividad* (Buenos Aires: Tinta limón).
- Kleidermacher, Arnoldo et al. 2003 “Empresas tomadas: un salto al vacío” en *La gaceta de Económicas*, (Buenos Aires) 29 de junio.
- Marín, Juan Carlos. 1981 La noción de “polaridad” en los procesos de formación y realización de poder (Buenos Aires: CICSO) Serie Teoría N° 8.
- Marín, Juan Carlos. 2007 *El ocaso de una ilusión. Chile 1967-1973*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones- Ediciones PICASO-INEDH).
- Martínez, Josefina. 2002 “Fábricas ocupadas y gestión obrera directa. Apuntes para una reflexión histórica y teórica”, en *Lucha de clases* (Buenos Aires) N° 1.
- Marx, Karl. 1998 *El Capital*. (México DF: Ed. Siglo XXI).
- Nun, José; Marín, Juan Carlos y Murmis Miguel 1968 *La marginalidad en América Latina: Informe preliminar* (Buenos Aires: CIS) Documento de trabajo N° 35.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social 2007 Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas <http://www.trabajo.gov.ar>.

- Piaget, Jean 1988 *La explicación en sociología* (Barcelona: Planeta – Agostini).
- Rebón Julián 2004 *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. (Buenos Aires: Ediciones. Picaso – La Rosa Blindada).
- Rebón, Julián 2007 *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso).
- Saavedra, Laura et al. 2007 “Empresas recuperadas. Condiciones de existencia materiales y simbólicas de sus trabajadores y tendencias posibles” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps.) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).
- Salvia, Agustín 2007 “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).