

De la destrucción económica a la autogestión: causas, orígenes y perspectivas de la recuperación de empresas en Argentina.

Luis BUENDÍA GARCÍA *

buendialuis@gmail.com

Hoy no es mañana. Pero mañana
no será otro día más.

PERIFERIA

RESUMEN

Como consecuencia del largo proceso de destrucción económica acaecido en Argentina desde la Dictadura de 1976, las condiciones de vida de los trabajadores fueron empeorando notablemente hasta que, en una situación ciertamente crítica, estalló el *argentinazo* en 2001. Alrededor de esta explosión fueron surgiendo distintos movimientos de entre los que destacó el de las empresas que fueron tomadas por los trabajadores y puestas de nuevo en marcha. A lo largo de las líneas siguientes trataremos de exponer el proceso de dos décadas y media que deriva en la terrible desindustrialización y la desigual distribución de la renta de finales de los 90 y comienzos del nuevo siglo. Trazaremos después los nexos entre esta situación y la recuperación de empresas, apuntando posibles causas explicativas. Después caracterizaremos de forma sucinta a estas empresas, incluyendo los resultados de su iniciativa. Para terminar haremos una valoración de la recuperación de empresas enfatizando las posibles perspectivas que se le plantean.

Palabras clave: autogestión, crisis argentina, empresas recuperadas.

* Doctorando del departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Complutense de Madrid. Este artículo está extraído de forma resumida del Trabajo de Investigación (T.I.) del autor para la obtención del Diploma de Estudios de Avanzados en septiembre de 2005. La referencia completa del mismo figura entre las fuentes al final.

El estudio de una experiencia como la recuperación de empresas en Argentina debe tener en cuenta la multitud de factores que intervienen para aprehender al máximo la riqueza de la misma. Ésa es la tarea que, de forma sucinta dada la limitación del espacio, queremos emprender a continuación. Pero antes de meternos en materia nos parece imprescindible presentar siquiera brevemente esta experiencia de la recuperación de empresas por sus trabajadores. Una empresa recuperada por sus trabajadores (ERT) es una empresa que, al entender de éstos, ha sido abandonada en términos productivos¹ poniendo en peligro o directamente eliminando los puestos de trabajo, por lo cual, y para revertir esta última situación, es tomada y puesta de nuevo en marcha por ellos mismos y sin intervención de sus propietarios anteriores.

Estas ERTs tienen su origen cronológico como proceso, es decir, no como una serie de experiencias aisladas, entre finales de los noventa y comienzos de esta década. En cuanto a la amplitud de la experiencia cabe señalar que el número de empresas que abarca es un dato no exento de polémica. Algunos autores hablan de 170 empresas (FAJN (2003): 1; HELLER (2004): 277). Otros consideran que el proceso afecta a 140 empresas y unos 10.000 trabajadores (KULFAS (2003):16). Lucita coincide en los 10.000 trabajadores, aunque los ubica solamente en 120 ERTs (LUCITA (2002): 2). En el Programa Facultad Abierta obtienen unos datos de 153 ERTs y 9.000 trabajadores (PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2004):19). En marzo de 2003 se contabilizaron 128 ERTs (BRINER Y CUSMANO (2003): 23), aunque probablemente ya hubiera más a esa altura. A lo largo de estos últimos años se ha dado un incremento en el número de ERTs, proceso que lleva a algunos autores a hablar de más de 200 hoy en día (REBÓN (2004): 32). Estas estimaciones coinciden con el último listado que hemos podido elaborar². Nosotros hemos encontrado datos de hasta 209 empresas recuperadas. De ellas, existen datos del número de trabajadores en 177, arrojando un resultado de 9.113 personas, entre socios, personal contratado y otro tipo de personal a prueba.

¹ Con el abandono en términos productivos, lo que queremos decir es que, en muchas ocasiones, los empresarios no han procedido al abandono físico de la unidad productiva sino que están tratando de vaciarlas de todos aquellos elementos que pueden reportarles algún beneficio. Cabe señalar a efectos metodológicos que, dentro de nuestro universo, consideramos también todas aquellas empresas que están aún en ese proceso, es decir, que aún no han podido ser puestas en marcha por los trabajadores, pero en las que éstos ya han tomado medidas para hacer posible ese comienzo.

² Véase BUENDÍA (2005), Anexo I. Salvo que se indique otra cosa, los datos de las ERTs del artículo proceden de nuestro estudio a partir de fuentes primarias y secundarias.

Para comenzar este recorrido, nos parece imprescindible entender las condiciones exactas en que se gesta el proceso. Es por eso que tiene sentido remontarse al proceso de destrucción económica que llega a solaparse con el de recuperación de empresas, por considerar que aquél es una causa explicativa fundamental de éste.

1. La destrucción económica.

La raíz del extenso proceso de destrucción económica que ha padecido la población argentina desde hace varias décadas debe encontrarse en 1976. Ello es así dado que esa fecha supone el inicio de un cambio en el modelo de acumulación pasando de la industrialización por sustitución de importaciones que había predominado desde el peronismo a uno estrictamente rentístico-financiero. No en vano es la fecha que suelen utilizar como referencia numerosos autores para iniciar la explicación y el estudio del proceso de desindustrialización y destrucción económica que vivió Argentina en las últimas décadas³. Partiendo de ahí nosotros estructuraremos nuestra descripción en función de los períodos más importantes en que puede dividirse el arco temporal escogido.

1.1. La Dictadura: 1976-1983.

La llegada de la Junta Militar al poder supuso un ataque frontal a las conquistas logradas por los trabajadores en las últimas décadas. Justificado en la inestabilidad del momento (una inflación superior al 400% o las acciones de las guerrillas revolucionarias como los Montoneros o el ERP, entre otras razones), el severo ajuste que tiene su inicio con la llegada de Martínez de Hoz a la cartera de economía no buscaba sino un disciplinamiento sin precedentes de los trabajadores y, al final, una profunda reestructuración social. El eje del ajuste fue el sector industrial, al considerarlo la “base de empresarios ineficientes y cuna de la subversión política” (KULFAS (2003): 10). Así se emprendió el Plan de Saneamiento, Reconstrucción y Expansión de la Economía Argentina, cuyas medidas principales fueron el control del tipo de cambio, la liberalización de los precios, la contención salarial y la supresión de la actividad sindical, siempre con el objetivo declarado de

³ Solamente a título de ejemplo podemos citar a BASUALDO (2002): 13; BOYER (2002); BRINER Y CUSMANO (2003): 21; FAJN (2003): 7; KULFAS (2003): 9; MONTANYÁ REVUELTO (2003): 34; o SCHORR (2004): 62, entre otros.

reducir la inflación. Más tarde se procedió a la desregulación del marco económico para el capital foráneo con el fin de atraer la inversión extranjera directa, por lo que las empresas transnacionales empezaron a gozar del mismo tratamiento que las empresas nacionales.

En 1977 comenzó la reforma financiera que otorgó al sector un papel preponderante en la economía. Se liberalizaron los tipos de interés, se le permitió a los bancos participar en el capital de otras empresas y se les concedió mayor autonomía. La competencia por atraer capitales implicó un incremento de los tipos de interés, lo que incitaba a las compañías a embarcarse en empresas arriesgadas que tuvieran una rentabilidad mayor al tiempo que se atraían capitales especulativos del extranjero que podían beneficiarse así de unos tipos de interés mayores que en otros lugares.

De ese mismo año datan las leyes de promoción industrial con las que se benefició a los grandes grupos económicos que producían para el Estado, el cual les compraba su producción a precios inflados. Tal fue el caso de Macri, Pérez Companc, Soldati o Techint. De hecho, las inversiones públicas del período estuvieron ligadas a grandes proyectos, detrás de los cuales estaba alguno de estos importantes grupos. Otro de los factores que sirvió para la consolidación de éstos fue su acceso a unos precios relativos que les beneficiaban y a financiación diferencial gracias a las garantías o incluso los avales del Estado.

Con la apertura externa que empieza a promoverse en 1978 y la revalorización del peso, se inundó el mercado de importaciones perjudicando a la industria local y provocando cierres de empresas. Empero, la inflación seguía siendo alta. En este período tiene también su origen la abultada deuda externa. El aumento de los gastos militares y de seguridad, así como la transferencia de rentas del Estado a determinados grupos económicos a través de la política de promoción industrial, incrementaron unas cifras que, con el Plan de Licuefacción de Pasivos y Nacionalización de la Deuda Externa, tuvieron un claro sentido de transferencia de la deuda privada al Estado tras la devaluación (a través de los seguros de cambio, por una parte, y de la estatización directa, por otra, y cuya financiación tuvo un importante efecto inflacionario al hacerse por medio del mercado interior). La deuda externa pasó de esta forma de los 13.000 millones de dólares a que ascendía a mediados de los setenta a los 46.000 millones de dólares de 1983, mientras que las fugas de capitales se elevaron de los 11.000 millones a los 35.000 millones de

dólares en el mismo período, estando además en los últimos años vinculados al endeudamiento externo (BASUALDO (2002): 31-32).

Como consecuencia de todas estas políticas, el PIB industrial en 1983 era un 15% inferior al de 1974. Como podemos apreciar en el Cuadro 1 la producción general (Columna I) permaneció prácticamente estancada a lo largo de esos años, lo mismo que los salarios en la industria (Columna V), con la excepción del año 1980, en que probablemente la presión derivada de la baja tasa de desempleo tuvo sus repercusiones en la percepción salarial de los trabajadores –a pesar de que la destrucción de puestos de trabajo fue continua en el sector (Columna IV)–, y de 1983, año en que la recomposición de las organizaciones obreras permitió cierta recuperación del poder adquisitivo de los trabajadores.

Cuadro 1. Variables seleccionadas (1975-1983)

	PIB real. Índices (1976=100)	Tasa de desempleo urbano (mayo de cada año)	Tasa de inflación minorista	Obreros industriales ocupados. Índices (1976=100)	Salarios industriales reales. Índices (1976=100)
Años	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)
1975	100,0	3,5	182,4	103,4	148,6
1976	100,0	5,2	444,0	100,0	100,0
1977	106,4	3,9	176,0	93,9	98,6
1978	102,9	4,2	171,4	84,7	97,2
1979	110,2	2,6	163,4	83,0	111,1
1980	111,8	2,6	100,8	76,5	123,7
1981	104,4	4,2	104,5	66,9	111,1
1982	99,2	6,0	164,8	63,3	101,4
1983	102,2	5,5	343,8	65,4	127,2

Fuente: (I) Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC) con datos del Banco Central del PIB real en australes de 1970; (II) INDEC; (III) GERCHUNOFF Y LLACH (2003), Apéndice Estadístico, Cuadro 3; (IV) y (V) Elaboración propia a partir de AZPIAZU, BASUALDO Y KHAVISSE (2004), Cuadro 27, p. 96.

Pero en todo caso, esas recuperaciones se sitúan siempre sensiblemente por debajo de las magnitudes alcanzadas antes de la llegada de los militares al poder. De hecho, durante este período la participación de los salarios en el PIB se redujo al 28,5%, mientras que entre 1970 y 1974 estaban en el 42,7%. Además, el hecho de que los márgenes netos descendieran en los años 1981-1982 respecto a 1970-1971

habiéndose incrementado los márgenes brutos (MONTANYÁ (2003): 36)⁴, pone de manifiesto que el crecimiento de los costes financieros fue muy elevado, y que, por tanto, la transferencia de rentas se dirigió hacia el capital financiero, que se benefició de unas condiciones que perjudicaron a la inversión productiva al distorsionar la estructura de precios en la industria y al hacer más costoso el endeudamiento. Una de las consecuencias de este fenómeno puede apreciarse en la mencionada Columna IV del Cuadro 1 donde se constata la destrucción de empleo industrial del período.

Con estas políticas se acaba poniendo en marcha un “modelo rentístico financiero” (FAJN (2003): 13) cuyas formas más acabadas adquirirán funcionamiento pleno ya con la democracia. En todo caso, los resultados macroeconómicos del período son bastante pobres, con unos registros para 1983 alarmantes en facetas como la inflación o el desempleo. Eso sí, el disciplinamiento de los trabajadores a través del cambio de modelo de acumulación acabó siendo todo un éxito, merced a la expulsión continua de trabajadores de la industria (la ocupación industrial es un 35% inferior en 1983 que en 1976), al incremento de la jornada laboral (dado que en ese período caen menos las horas trabajadas que la ocupación) o a la contención del salario real. Al mismo tiempo, tomaron ya posiciones determinados agentes económicos como los grupos económicos nacionales que se habían enriquecido en los años del modelo agroexportador, y aquellos transnacionales que se habían expandido en los últimos años de la sustitución de importaciones, insertos todos ellos en actividades integradas y/o diversificadas, es decir, vinculadas no sólo a actividades industriales sino también comerciales y financieras, lo que les facilitó el desplazamiento hacia actividades con mayores tasas de ganancia pudiendo resistir así el embate desindustrializador, mientras las empresas industriales, que eran las más especializadas y las que tenían una proyección exportadora menor, salieron seriamente dañadas del período. Este proceso de concentración y centralización del capital configuró una estructura productiva que, con algunas modificaciones, proseguirá en los siguientes años.

1.2. *Los años de Alfonsín: 1983-1989.*

El panorama al que debe hacer frente Raúl Alfonsín a su llegada a la presidencia de la nación era de estancamiento económico, abultada deuda externa,

⁴ El autor extrae sus datos de VAZEILLES, José Gabriel (1997), *Historia argentina. Etapas económicas y políticas, 1850-1983*, Ed. Biblos, Buenos aires, pp. 87 y 185.

desequilibrio fiscal e hiperinflación. En 1985 se puso en marcha el Plan Austral, con el que se pasó a una nueva moneda, el austral, fijándose asimismo el tipo de cambio y congelando los precios, a pesar de lo cual, la inflación volvió a crecer y en todo caso, al no atajar el problema de las ingentes fugas de capitales, la inversión difícilmente pudo ser estimulada por medio de un magro ahorro interno.

Se establecieron acuerdos con los grupos económicos locales a través de la creación de la denominada Junta Coordinadora Nacional, grupos que eran los mismos que habían ocupado posiciones hegemónicas en el período anterior. Pero dichos acuerdos, más que aportar soluciones al cuadro macroeconómico del momento resultaron en nuevas fuentes de beneficios para los grupos mencionados en forma de compras públicas, incentivos a la exportación, avales y otras medidas enmarcadas dentro de una política de promoción industrial análoga a la de la Dictadura (BASUALDO (2002): 44-45).

Años	PIB real. Índices (1980=100)	Tasas de desempleo urbano (mayo de cada año)	Tasa de inflación minorista
	(I)	(II)	(III)
1983	91,5	5,5	343,8
1984	93,9	4,7	626,7
1985	89,8	6,3	672,2
1986	94,9	5,9	90,1
1987	97,0	6,0	131,3
1988	94,5	6,5	343,0
1989	90,2	8,1	3079,5

Fuente: (I) Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC) con datos del Banco Central del PIB real en australes de 1970; (II) INDEC; (III) GERCHUNOFF Y LLACH (2003), Apéndice Estadístico, Cuadro 3.

A partir de 1987 se sucedieron los planes para llevar a cabo privatizaciones y aumentar la liberalización y la apertura externa, pero los precios seguían creciendo de forma acelerada. Finalmente, en 1988 se puso en marcha el Plan Primavera, pero la falta de apoyo del FMI y el Banco Mundial y la reducción de divisas que requería para mantener el tipo de cambio y que dio origen a un importante ataque

especulativo, dieron al traste con él. En 1989, la inflación llegó al 3.079% y el desempleo se situó en el 8,1% más un 8,6% adicional de subempleo. Para el conjunto de la década de los ochenta, el balance arroja un crecimiento anual medio del PIB de un -1,05%.

1.3. *De Menem a la última crisis: la década de los noventa.*

Siguiendo los postulados del “Consenso de Washington”, el gobierno de Carlos Menem procedió a la reducción del intervencionismo del sector público en la economía tratando de conseguir unas macromagnitudes equilibradas por medio de la Ley de Reforma del Estado. Se procedió a la suspensión del régimen de promoción industrial, las privatizaciones, la apertura comercial indiscriminada o la implantación de un tratamiento fiscal idéntico para el capital nacional y el extranjero. A ello hay que añadir el Plan de Convertibilidad de 1991, que consistía en la implantación de la paridad cambiaria fija entre el dólar y el austral, moneda que sería eliminada progresivamente hasta llegar al nuevo peso (1992), que se regiría por un tipo de cambio 1 a 1. Esto suponía prescindir de la política monetaria y reducir la competitividad externa. Además requería la entrada de dólares, para lo que fueron sumamente útiles las extensas privatizaciones, que, junto a la reforma fiscal, también jugaron un papel primordial en el saneamiento de las cuentas públicas.

Los primeros resultados de estas medidas fueron espléndidos, reduciendo la inflación y acelerando el crecimiento por medio del consumo en lo que fue la “etapa más «brillante» del nuevo patrón de acumulación” (BASUALDO (2002): 66). Sin embargo, el desempleo fue en aumento pasando de ser inferior al 7% en 1991 a superar el 18% en 1995, lo que ponía de manifiesto las debilidades de un modelo que generaba crecimiento sin empleo y aumentaba también la deuda externa.

También se procedió a la apertura de la economía con una reducción a cero de los aranceles. Esto tuvo como consecuencia la inundación de importaciones del mercado interior con las que no pudieron competir muchas empresas locales que se vieron en la tesitura de afrontar los cierres, especialmente en el caso de las PyMES. La industria perdió cohesión y desaparecieron los eslabonamientos productivos, lo que facilitó esa pérdida de empleos y una redistribución regresiva de la renta, si bien ésta partía ya de etapas anteriores, como hemos tenido ocasión de comprobar.

Para estimular el ahorro se procedió a la privatización de las pensiones. Y también se desregularon los mercados. En lo que al mercado de trabajo se refiere,

se derogó la Ley Nacional de Empleo para mejorar la productividad mediante la reducción del salario real, la intensificación del proceso de trabajo y la eliminación de las cargas sociales. Resulta llamativo que, ante estas medidas, y dado que no se ponía en cuestión la administración de las obras sociales, los sindicatos no mostrasen ninguna oposición (GOLDIN (2001): 12-13)⁵.

Una vez agotadas las privatizaciones, fue más difícil el equilibrio presupuestario y la atracción de inversión extranjera directa, al tiempo que se estancó el crecimiento, salvo para las grandes empresas, que son las que arrojaron los mejores resultados. Ante esta situación, se implementaron una serie de recortes sociales. De este modo, aumentaron la concentración del capital, el desempleo y la precariedad laboral. La inversión se dirigió a las actividades de servicios y a las extractivas, y la industria local fue sustituida por importaciones dedicándose muchas ramas al mero ensamblaje de insumos procedentes del extranjero, lo que provocó una reducción de la agregación de valor.

A raíz de los efectos que todas estas políticas iban teniendo en la economía, en 1998 aparecieron los primeros signos recesivos. La alta desocupación y los bajos salarios hacían difícil una recuperación a través del consumo, mientras que la apertura externa y la apreciación del peso dificultaban las exportaciones y la inversión, más motivada por rentabilidades altas y rápidas. En ese momento tuvo lugar en Brasil la devaluación del real, lo que hizo aún menos competitiva la producción local argentina. A pesar de ello, se consideró adecuado mantener la convertibilidad y la disciplina fiscal para estimular una confianza que no llegó a plasmarse y en marzo de 2001 la situación se agravó con la fuga de capitales, que alcanzó un valor de 16.000 millones de dólares. Dicha fuga fue el episodio que precedió a la caída de De la Rúa. Su sucesor, Duhalde, procedió a la devaluación e implantó restricciones a las retiradas de efectivo (el famoso “corralito”) con el fin de frenar la caída en picado de los depósitos y poder garantizar la liquidez bancaria, lo que no hizo más que terminar de paralizar la economía perjudicando aún más a una población que a esta altura sufría una grave caída del salario.

⁵ Desde 1969, por medio de la ley 18.610 son los sindicatos los encargados de la administración de las obras sociales, es decir, la cobertura social de los trabajadores y la mayor fuente de atención sanitaria para éstos (dado que la sanidad pública es bastante limitada y la sanidad privada, cara).

Un análisis de los datos que arroja la evolución de la industria desde la mitad del primer gobierno de Menem hasta el estallido de la insurrección de 2001, nos ofrece una muestra clara de la continuidad en las tendencias que veníamos observando desde nuestra descripción de los acontecimientos relacionados con la industria desde los tiempos de la Dictadura. Como puede apreciarse comparando los datos de los Cuadros 3 y 4, la industria siempre creció menos que el PIB, pero es que el descenso a partir del inicio de la recesión en 1998 es mucho más acusado en el sector secundario que en el resto de la economía. En todo caso, llama la atención que ese crecimiento que se aprecia en la industria hasta 1998 es un crecimiento que va acompañado de una notable expulsión de trabajadores, tendencia que se manifiesta incluso en aquellos momentos en que la industria crece.

Cuadro 3. Evolución de la industria (1993-2001).
Índices (1993=100)

Años	Volumen de producción industrial	Obreros ocupados	Horas-obrero trabajadas	Salarios industriales reales
1993	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	98,6	101,9
1995	97,3	91,3	88,6	96,8
1996	103,5	88,1	88,0	97,3
1997	113,2	88,9	90,5	93,7
1998	115,2	87,3	87,3	92,6
1999	105,9	80,5	79,4	92,9
2000	104,6	74,9	73,3	94,3
2001	92,9	70,0	65,6	92,0

Fuente: SCHORR (2004), p. 118.

Por otra parte, dado que las horas trabajadas se reducen aproximadamente al mismo ritmo que la ocupación y que las empresas adoptaron medidas con ese fin, cabe señalar que ese incremento de la producción industrial se genera merced a una intensificación del trabajo. Finalmente, del cuadro mencionado también podemos concluir que, al haber aumentado la productividad en la cuantía en que lo hizo (como se deduce del hecho de que la producción crezca ligeramente a pesar de que el empleo caiga) mientras que los salarios seguían una tendencia claramente decreciente, la transferencia de rentas del trabajo al capital fue manifiesta en la

industria, y a juzgar por los datos disponibles para la evolución de los salarios de la economía en general en comparación con la que siguió el PIB (Cuadro 4), parece que esa tendencia no fue exclusiva del sector.

Cuadro 4. Evolución de la producción y los salarios.
Índices (1993=100)

Años	PIB Índices (1993=100) (I)	Salarios reales promedio (II)
1993	100,0	--
1994	105,8	--
1995	102,8	614,3
1996	108,5	589,4
1997	117,3	593,2
1998	121,8	599,7
1999	117,7	598,1
2000	116,8	587,8
2001	111,6	586,7

Fuente: (I) Elaboración propia con datos del PIB a precios de mercado de 1993 de la Dirección Nacional de Cuentas Anuales (INDEC); (II) Elaboración propia usando los salarios nominales de Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (Boletín de Estadísticas Laborales) y deflactándolos con el IPC en índices con base en 1999 de la Secretaría de Política Económica, serie que comienza en 1995.

Si a ello le añadimos la información ya comentada respecto a los cierres, mayoritariamente de empresas pequeñas, la conclusión es que dicha transferencia de rentas se hizo a favor del gran capital. En efecto, en lo que a la concentración económica se refiere, a finales de los noventa unas 100 firmas controlaban casi la mitad de la producción industrial, porcentaje que a finales de los sesenta apenas rebasaba el 25% (SCHORR (2004): 145 y 155)⁶. Adoptando una perspectiva temporal más amplia que recoja no sólo este período sino los otros dos reseñados, es posible observar por medio de los tres últimos censos industriales elaborados por el INDEC (1974, 1985 y 1994) esa destrucción económica acaecida en la industria en las

⁶ La última cifra es un promedio de los años 1966 a 1969 que el autor extrae de Khavisse y Piotrkowsky (1973), "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes", en *El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)*, Buenos Aires, CONADE.

últimas décadas. Las unidades censadas pasaron de 126.388 en 1973 a 109.376 en 1985 y a 101.524, pero es que los puestos de trabajo ocupados descendieron entre el primer censo y el siguiente en más de 140.000 trabajadores, y entre éste y el último en casi 325.000, es decir, entre 1973 y 1994 la industria pasó de dar trabajo a más 1,5 millones de personas a emplear a poco más de un millón (INDEC (1994)).

Por otra parte, en este período se alcanzaron las magnitudes más altas de desempleo de los últimos 30 años, y desde mediados de los noventa, no ha sido posible bajar de los dos dígitos en esta tasa, lo cual tiene que ver con la destrucción de empleo neta de la que hemos hablado ya. Además, tanto la pobreza como la indigencia en el Gran Buenos Aires (GBA) arrojaron resultados mejores a comienzo de las labores del gobierno de Menem superando las altas magnitudes que se registraron en el anterior cambio de década⁷. Sin embargo, las endeble bases sobre las que se construyó el crecimiento que permitió superar esa crítica situación provocaron que a medida que los argentinos se adentraban en la década de los noventa la realidad de la pobreza apareciera cada vez más próxima en su cotidianidad, hasta el punto de que afectaba a mediados de la década a un cuarto de la población urbana. Pero es que al acercarse el cambio de centuria, estas cifras ascendían a la mitad de la población, acercándose la indigencia a ese cuarto de los habitantes de las ciudades del país. Es decir, magnitudes sin parangón en la historia reciente de Argentina. Especialmente si se tiene en cuenta que las tasas de empleo de 2002 y 2003 son del 32,8 y del 36,2⁸, respectivamente, lo cual supone que desde 2001 existen en Argentina unas cantidades importantes de población que, aun teniendo trabajo, viven por debajo de la línea de la pobreza. En concreto, más del 15% de la población.

2. Las consecuencias del proceso de destrucción económica.

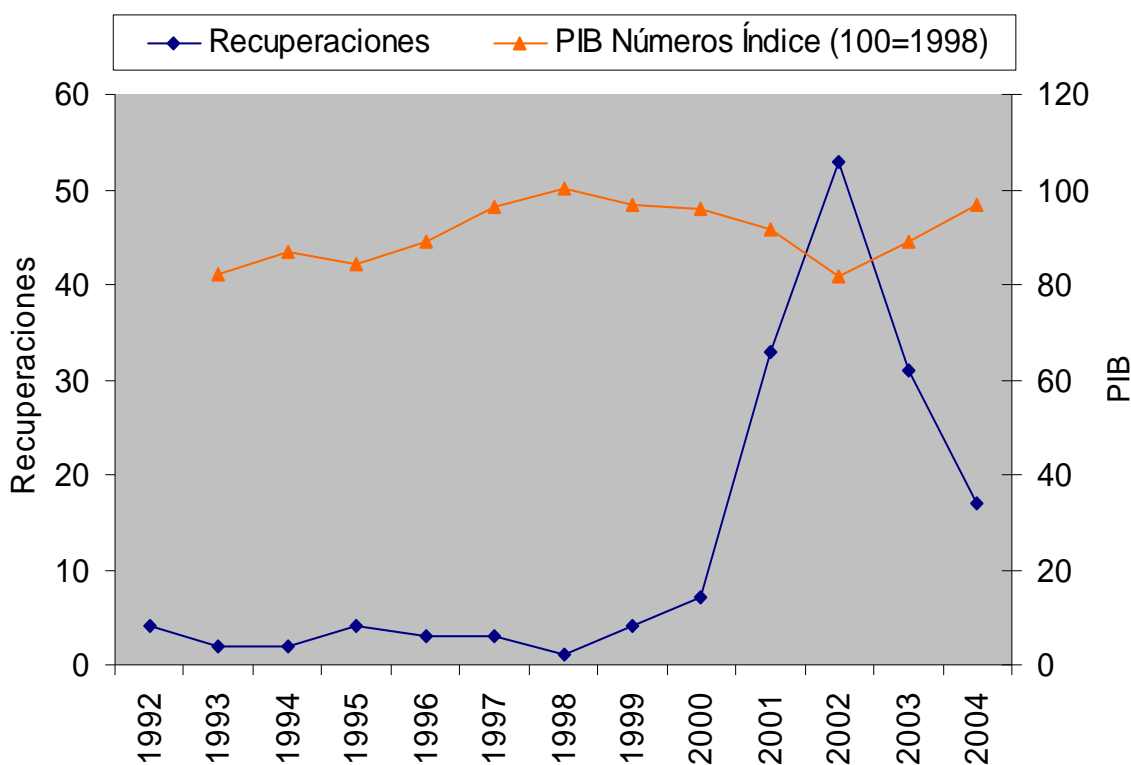
Todas estas tendencias tan altamente regresivas son las que hacen que deba considerarse como causa principal del proceso de recuperación de empresas la enorme destrucción económica experimentada. En efecto, los daños provocados en el tejido productivo del país como consecuencia de medidas tales como la apertura

⁷ Datos de desempleo del INDEC. Para la pobreza se han estudiado los datos para el Gran Buenos Aires de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC). Dada la cantidad de gente que reúne el GBA, nos parece una muestra totalmente representativa (según el último Censo de Población, de 2001, abarcaría a casi un cuarto de la población total) de las tendencias descritas.

⁸ Datos de mayo de cada año tomados del INDEC.

indiscriminada de la economía, la desregulación o la convertibilidad derivaron, entre otras cosas, en cierres masivos y en la ruptura de la cadena de pagos al sustituir producción nacional con importaciones y reducirse la demanda interna, siendo las PyMES las principales empresas perjudicadas de todo el proceso. Esta estrecha relación queda más palmariamente reflejada en algunos de los hechos siguientes. Por ejemplo, en el Gráfico 1 es claramente perceptible el paralelismo entre la evolución de la producción nacional y la de las recuperaciones de empresas, de manera que el punto álgido de éstas coincide exactamente con el de la mayor caída del PIB, del mismo modo que el ascenso de éste tiene su correlación con una reducción en el número de recuperaciones.

Gráfico 1. Relación entre el PIB y las recuperaciones



Fuente: Elaboración propia utilizando para el PIB la serie del Producto Interno Bruto a precios de mercado de 1993 de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC, citada en Secretaría de Política Económica (2005a).

Además, entre las consecuencias de las políticas económicas aplicadas desde 1976 ya hemos visto la importancia de la consiguiente concentración empresarial. Pues bien, dos datos nos ayudarán a comprender un poco más la relación entre el mencionado proceso de destrucción económica y la recuperación de empresas. En primer lugar, el hecho de que la industria sea el sector más

dañado por las políticas tiene su reflejo en que más del 75% de las empresas recuperadas proceden de dicho sector.

Pero además, dado que el tipo de empresa que más seriamente quedó perjudicada fueron las PYMES, no es de extrañar que, salvo alguna excepción, estas empresas recuperadas posean precisamente un tamaño pequeño o mediano. De hecho, solamente el 9% supera los 100 trabajadores, siendo el 27% las que están por encima de los 50. Por su parte, el 51% no llega a 30 trabajadores. Pero hay que tener en cuenta que, para aquellos casos para los que tenemos datos (75), el número de trabajadores actuales representa de media un tercio del número máximo que llegaron a tener. Solamente 15 superan hoy la mitad de los trabajadores que llegaron a estar contratados.

Esto, lo que indica es que en muchos casos se trató de empresas medianas: de las 71 para las que consta este dato, más de la mitad (39) superaron en algún momento los 100 trabajadores. Además, varias de estas empresas fueron en su día clave en los mercados en que producían: por ejemplo, Ghelco (la antecesora de la actual Vieytes) llegó a tener el 75% de la cuota de mercado, y 11 de noviembre sigue siendo la única empresa argentina que fabrica termostatos para neveras.

Aunque hay que tener en cuenta que la antigüedad media de estas empresas es algo mayor de 40 años y que el 65% de las empresas es anterior a 1976 y solamente el 12% es de los noventa (FAJN (2003): 158; PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2004): 24). Así llegamos a una conclusión clave, a saber: muchas de estas empresas tuvieron en su día un tamaño notablemente mayor, y ha sido el proceso de destrucción económica vivido en Argentina en las tres últimas décadas la que les ha llevado a reducir su tamaño, en especial si se tiene en cuenta lo ya mencionado acerca de la incidencia de dicho proceso en las PyMES precisamente.

Por otra parte, es paradigmático que algunos de los grandes grupos beneficiados en ese período sean precisamente proveedores y/o competidores de las empresas recuperadas –y de las empresas convencionales que les antecederon–. Éste es el caso de ALUAR, que ejerce el monopolio en el mercado de aluminio y tiene como clientes a varias ERTs. Pero también de SIDERAR, que es proveedora de, al menos, tres (Los Constituyentes, Crometal y Felipe Vallese), además de competir con algunas en ciertos productos. De hecho, SIDERAR forma parte del conglomerado Techint que, como vimos, está entre los grupos beneficiados. Del mismo modo que ALUAR fue otro de los protagonistas de la

centralización del capital, haciéndose por ejemplo, con el control de C&K Aluminios. Aparte se pueden citar a Alindar o a Nestlé en el caso de las ERTs lácteas⁹.

Todo esto hizo que las unidades productivas debieran buscar la forma de sobrevivir. Eso cuando no optaron directamente por apostar por la rentabilidad financiera, dejando a un lado toda motivación productiva en un contexto que favorecía esta opción. Otras muchas simplemente cayeron en un endeudamiento continuo que fueron incapaces de superar. En todo caso, la recesión que tuvo su inicio en 1998 y que provocó la sucesión de cierres¹⁰, supuso el pistoletazo de salida del proceso de recuperación de empresas. A ello hay que añadir el hecho de que muchas empresas iniciaron prácticas fraudulentas que fueron desde los simples vaciamientos (que consistían en la sustracción de las empresas de la maquinaria o de cualesquiera otros bienes con el fin de obtener rentas por ellos, no por su utilización productiva sino por la simple venta de los mismos con el consiguiente impedimento de la puesta en marcha de la producción) al incremento artificial de las deudas con el fin de llegar a la quiebra, el empleo de testaferros o la ocultación en los inventarios de parte de los bienes o de los materiales existentes en ese momento en la empresa para llevárselos más tarde.

Un aspecto adicional que discurre de forma paralela al proceso de destrucción económica es la configuración de un marco legal marcadamente hostil al trabajador y que no en pocas ocasiones facilitó el beneficio rápido del empresario. A lo largo de los noventa, la erosión sufrida por los derechos de los trabajadores en material legal ha sido indiscutible. El marco legal vigente ha hecho posible las prácticas fraudulentas derogando incluso de la Ley de Concursos y Quiebras el delito de conducta fraudulenta, que antes podía dictaminar el juez del concurso y actuar en consecuencia, lo que tenía un efecto persuasivo, mientras que hoy sólo se puede acudir para ello a la vía penal (Defensoría del Pueblo de la Nación (2003): 163-164). Según un abogado entrevistado, se puede suponer “que en los últimos 25 años el 90% de las quiebras fueron fraudulentas” (FAJN (2003): 102). Obviamente esto ha afectado también a las ERTs. El uso de testaferros para poner la empresa a otro

⁹ Daniel Azpiazu en el Prólogo a SCHORR (2004), p. 26.

¹⁰ Si entre 1980 y 1989 el número de quiebras y concursos sumó 7.919, esta cifra ascendió a 11.938 solamente entre 1990 y 1997, y a 13.032 entre 1998 y 2004, lo que supone, en este último período una media anual superior a los 2.000, según la información del INDEC con datos de *El Cronista Comercial* sobre la base del Ministerio de Justicia. Véase Secretaría de Política Económica (2005a).

nombre y levantar otra limpia de deudas y en la que contratar gente nueva, se ha dado en varios casos, como el de Unión y Fuerza. La desregulación y la impunidad que dicho marco favorecía se vieron además potenciados por una situación económica que tenían un efecto disciplinador en los trabajadores, y por la que los empresarios podían campar a sus anchas. Así, entre 1989 y 2000 se aprobaron 23 leyes que vulneraron los intereses de los trabajadores. Esta tendencia se acentuó a partir de 1999: en dos años de gobierno de la Alianza se aprobaron 5 leyes de esa índole (FAJN (2003): 24.)¹¹.

Esta situación se vio agravada por el hecho de que los sindicatos jugaron un papel más que cuestionable durante toda la década de los noventa. En algunos casos porque tras las medidas introducidas en esa década, las uniones de trabajadores perdieron poder. En otros, directamente porque estaban motivados por otros intereses. La cuestión es que esto provocó un incremento en el grado de autonomía de los trabajadores, al verse desasistidos por las instituciones que tradicionalmente habían servido para contener aquellos aspectos de la dinámica económica que les perjudicaban. Y si a esto le sumamos el ostensible deterioro de las condiciones de vida de la población y la consiguiente insurgencia social que culminó en el *argentino* de 2001, ya tenemos gran parte de los elementos que configuran el cuadro donde se enmarca la experiencia de las ERTs.

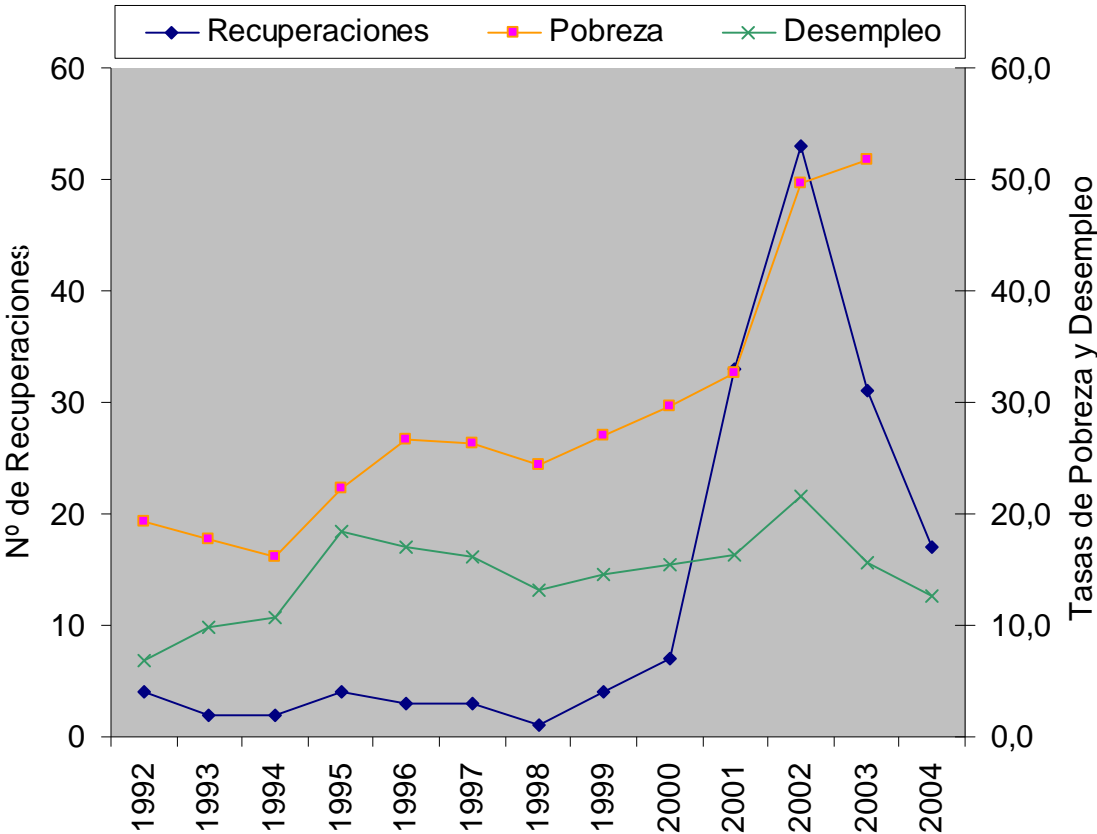
3. Las condiciones de vida.

La relación entre la evolución de la economía argentina y la recuperación de empresas deviene aún más constatable si observamos ciertos indicadores relacionados con las condiciones de vida de la población, como el desempleo o la pobreza. Como puede verse en el Gráfico 2, los paralelismos entre estas dos variables y las recuperaciones son importantes. Si dejamos de lado el período entre 1992 y 1998, donde a pesar de que también se aprecian tendencias similares el bajo número de recuperaciones justifica su exclusión, la tendencia de las tres magnitudes es claramente creciente entre 1998 y 2000-2001. En 2000 las recuperaciones sufren una aceleración notable, y lo mismo hicieron las otras dos

¹¹ Entre las medidas tomadas desde 1990, cabe reseñar la privatización del sistema de pensiones, la reforma de la ley de accidentes de trabajo (que reduce las posibilidades y las cuantías de las indemnizaciones), la introducción de figuras contractuales a plazo definido, la imposición de un período de prueba de duración indefinida, la reducción de la protección laboral en PyMES, entre otras. Véase GOLDIN (2001), pp. 13, 19-20 y 22.

variables al año siguiente. De esta manera, en 2002 se alcanza la magnitud más elevada de las tres variables para todo el conjunto de los años noventa, afectando el desempleo al 21,5% de la población activa –la segunda cifra más alta es de 1995: con un 18,4%–, la pobreza a casi el 50% de la población y subiendo el número de recuperaciones hasta 53, es decir, un cuarto del total según nuestras estimaciones.

Gráfico 2. Relación entre recuperaciones, pobreza y desempleo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, citados en Secretaría de Política Económica (2005a). Se usaron los datos de mayo del año correspondiente, salvo para 2004 que se escogió el del II Semestre por ser el más actual.

Por otra parte, si añadimos el dato de las edades de los trabajadores encontramos nuevas conclusiones esclarecedoras. Rebón encuentra para su muestra que la mediana está en los 43 años, es decir, 7 años por encima del dato equivalente en el Área Metropolitana de Buenos Aires (REBÓN (2004): 55-56). Nosotros tuvimos acceso a los datos de las edades de 1.152 trabajadores, lo que supone una muestra del 13% de la población estudiada. En dicha muestra, la media

de edad es de 44 años superando el 48% de los trabajadores los 45 años de edad. Si analizamos únicamente los datos de los hombres, que son el 83% de la muestra, la media de edad es sólo ligeramente superior pero el porcentaje de trabajadores de más de 45 años se eleva al 52%. Pues bien, los mayores de 45 años representan solamente el 35% de la población ocupada, es decir, existe en las ERTs una sobrerrepresentación de personas con esta edad¹². Y según datos de la OIT, uno de cada cuatro desempleados argentinos superaba en 2003 los 45 años.

Pero es que además, si incluimos los datos de estudios de los trabajadores, se observa que el 73% no supera los estudios primarios completos –este dato sube al 77% en el caso de los hombres–. En mayo de 2003, la tasa de desempleo de los trabajadores con esos estudios (15,5%) estaba en torno a la media general (15,6%), pero si sólo consideramos los desempleados masculinos, la cifra asciende al 17,2% (siendo la tasa de desempleo masculino del 16,3%). Destaca que solamente los desempleados varones con estudios secundarios incompletos superan las cifras de desempleo de estos trabajadores, puesto que aquéllos con estudios superiores a éstos registran unas tasas de desempleo inferiores¹³.

Si cruzamos los datos de estudios con los de edades, nos encontramos con que el 40% de ellos supera los 45 años y no tiene más que estudios primarios. Este dato sube hasta el 44% en el caso de los varones. Es decir, una cantidad muy importante de trabajadores forma parte de un colectivo muy sensible en términos de desempleo, lo que otorga un carácter muy especial a las recuperaciones si se mira desde la perspectiva de la consecución de medios para esquivar la desocupación y, con ello, también la pobreza.

4. Orígenes y antecedentes de la recuperación.

Obviamente, todo este entorno económico podría haber dado lugar a otra serie de respuestas. Sin embargo, la reacción concreta de los trabajadores argentinos se vio influida por dos aspectos esenciales: las experiencias previas de ocupación de fábricas y la tradición cooperativista.

¹² Para estos datos hemos utilizado la Base de Datos Laborstat de la Organización Internacional del Trabajo. Se trata de datos extraídos de 31 aglomerados urbanos en 2003.

¹³ Los datos del desempleo proceden de la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, en base a la Encuesta Permanente de Hogares, INDEC. Véase Secretaría de Política Económica (2005a).

En cuanto a la primera, en los años cincuenta encontramos las primeras ocupaciones de fábricas, como fueron los casos de Produtex, Royaltex y Medias Paris¹⁴. Estas ocupaciones adquirieron un carácter más generalizado a partir del golpe de 1955 que acabó con el gobierno constitucional de Perón. Y unos años más tarde, entre 1958 y 1962 se sucedieron las tomas del Ingenio Santa Lucía en Tucumán, de Kaiser, de Piccalurga (Avellaneda) y del Frigorífico Lisandro de la Torre (Buenos Aires). Todas estas ocupaciones tuvieron un carácter de protesta ante la situación económica crítica que se estaba viviendo. A finales de los sesenta y comienzos de los setenta, numerosos trabajadores de determinadas empresas importantes (como la Fiat de Córdoba) procedieron a la ocupación como medida de presión en contra de los cambios introducidos en los ritmos y en el proceso de trabajo. En esta época incluso la justicia argentina reconoció la legitimidad de las tomas de fábricas como forma de acción sindical al sancionar legalmente esta práctica.

Algunos años más tarde podemos encontrar también otros casos, como el de una fábrica de aluminio de Quilmes a mediados de los ochenta. En ésta, una vez conseguido el pago de los salarios adeudados, se puso fin a la ocupación. En total en esta época pueden detectarse unas 15 ó 20 cooperativas de este tipo que fueron, sobre todo, promovidas por la Unión Obrera Metalúrgica de Quilmes.

Todos estos ejemplos tienen en común que las ocupaciones tenían como fin exclusivo expresar una protesta. Sin embargo, un antecedente mucho más parecido al de las ERTs en las que nos centramos aquí lo suponen todos esos casos en los que se han dado reconversiones de empresas convencionales en cooperativas, contando para ello con ayuda del Estado. Un ejemplo de esto mismo lo hallamos en el frigorífico Smithfield de Zárate que fue tomado en los años sesenta. Más tarde, tenemos el caso del diario Tiempo Argentino, que fue ocupado en 1985, o incluso la Ford, pero ambas experiencias fueron abortadas por medios represivos.

Por otra parte, las cooperativas de trabajo, que han servido de inspiración a buena parte de las empresas recuperadas y no sólo a las actuales, se inscriben en una larga tradición en Argentina. Tradición que nos remonta a finales del siglo XIX

¹⁴ Elaborado con informaciones de LUCITA (2002): 2; Jorge Altamira y Pablo Heller en HELLER (2004): 10, 13 y 18; FAJN (2003): 44 y REBÓN (2004): 29-30.

y a la influencia política del Partido Socialista¹⁵. Ya en 1898 fue formada la Cooperativa El Progreso Agrícola en Pigüé, y unos años más tarde surgiría la banca cooperativa, si bien hay que esperar a 1926 para que se sancionen las primeras leyes de cooperativas. Así, la primera cooperativa que figura en el Padrón del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES (s. f.)) es El Hogar Obrero, inscrita en septiembre de 1927. Y no será hasta unos años más tarde, a partir de la década de los cincuenta, que el cooperativismo entrará en auge, formando incluso parte de la política económica de los sucesivos gobiernos.

A mediados de los setenta, y coincidiendo con la llegada de la dictadura militar, el cooperativismo desciende en intensidad, resurgiendo de nuevo con la democracia al considerarlo una vía importante para fortalecer a ésta. A finales de los noventa vuelve a aumentar el número de cooperativas. Ahora ya la mayoría de ellas dejan de ser agrarias para ser de trabajo y más vinculadas al ámbito urbano, y su incremento tiene que ver con dos aspectos relacionados con nuestra investigación: por un lado, por que suponen una forma de empleo ante la masiva expulsión de trabajadores del mercado de trabajo; por otro, es posible constatar la existencia de cooperativas que encubren una relación salarial pero que son el reflejo de la asimétrica capacidad de negociación de los trabajadores, perjudicada por el alto desempleo, y mostrándose así incapaces de evitar una práctica que sólo beneficia al empresario al reducir sus costes por los beneficios sociales que corren así a cargo de los trabajadores.

5. La recuperación de empresas.

En general, las recuperaciones se han realizado de la siguiente manera: una vez que los trabajadores sienten la amenaza de la pérdida de su empleo –ya sea porque haya una declaración de quiebra, una convocatoria de concurso, síntomas de vaciamiento o simplemente por las irregularidades en la gestión– se procede a la ocupación de las instalaciones de la empresa, si bien en ocasiones ésta no es posible o, una vez realizada, los trabajadores son desalojados, pues bien, en esos casos se procede a acampar en la puerta con el fin de ejercer presión y vigilar la empresa. En todo caso, hay que señalar que muchas veces, especialmente al inicio del proceso, las ocupaciones no tuvieron por objetivo final la autogestión sino

¹⁵ Para la historia del cooperativismo en Argentina, nos hemos servido de los datos ofrecidos por BRINER Y CUSMANO (2003), pp. 33-34, y HELLER (2004), p.69.

simplemente el pago de los salarios adeudados por los patrones, siguiendo la tradición ya comentada. Otras veces no hizo falta llevar a cabo medidas de fuerza porque las negociaciones entre los anteriores dueños y los trabajadores concluyeron en un acuerdo para continuar éstos con la producción. En cualquiera de los casos, el apoyo social ha jugado un papel primordial, ya que buena parte de los trabajadores de ERTs carecían de experiencia de lucha previa.

Con el fin de mejorar las condiciones en que desarrollan su actividad las ERTs, éstas optaron por formar *movimientos*. Los movimientos actúan como un grupo de presión con el fin de conseguir el apoyo de las instituciones, y de espacios para el intercambio de información y recursos, y para la capacitación de sus miembros. En términos más concretos, una de las prioridades que de hecho han asumido estos movimientos, es el de impedir los desalojos de las empresas que ya están ocupadas y la consecución de un reconocimiento legal específico favorable. Existen diversos movimientos:

- Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER): Agrupa a unas 70 empresas, de entre las que cabe destacar su buque insignia: IMPA. Es mayoritario en la Ciudad de Buenos Aires, gozando también de gran presencia en el interior. Nació tras el encuentro de ERTs y cooperativas de trabajo que tuvo lugar el 27 de octubre de 2001. En su interior se aglutinan personas procedentes de o próximas a montoneros y a distintos partidos de izquierda como el Partido Socialista o el Partido de la Revolución Democrática, así como las ERTs vinculadas a la Unión Obrera Metalúrgica-Quilmes.
- Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores (MNFRT): cuenta, según sus propios cálculos, con algo más de 60 integrantes de entre las que siempre ha destacado Unión y Fuerza. Tiene nexos con el catolicismo peronista. Nació a comienzos de 2003 como escisión del MNER. La única diferencia con el anterior es que éste es más estricto con el cumplimiento del marco legal. No en vano, su líder, Luis Caro, insiste en renunciar a parte de la consigna inicial con la que dio comienzo el movimiento de recuperación de empresas, pasando del original “Ocupar, resistir, producir” a un mero “Resistir, producir”.

- Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA): Tiene 18 cooperativas, de las cuales, 12 son ERTs. Es previa a todo el proceso de recuperación de empresas (nace en 1988) pero sus vínculos con las ERTs se explican porque una de sus funciones ha sido tradicionalmente el asesoramiento a las cooperativas de trabajo. Para ellos, las expropiaciones han de ser onerosas y están en contra de que las empresas adopten formas igualitarias de remuneración, como ocurre en muchas ERTs de los demás movimientos.
- Federación Nacional de Cooperativas de Trabajo y Empresas Reconvertidas (FENCOOTER): llegaron a ser unas 17 y su propuesta es la de crear cooperativas de trabajo haciendo uso de las deudas salariales que tienen las empresas con los trabajadores. Rechazan el concepto de “recuperación”, prefiriendo el de “reconversión” al considerar que el primero puede entenderse como “recuperar del capital como si éste nos hubiera robado” (REBÓN (2004): 156). Su origen lo encontramos también en el encuentro del 27 de octubre de 2001 en que nació el MNER, aunque sus promotores proceden de la FECOOTRA. Estuvieron muy vinculados al INAES pero luego se disgregaron.
- Empresas vinculadas a la reivindicación de estatización: agrupa a las ERTs que han rechazado su legalización como cooperativa de trabajo, prefiriendo en cambio la estatización con control obrero previa expropiación sin indemnización. En su día contaban entre sus filas con algunas de las experiencias más populares: Zanón (hoy cooperativa Fasinpat), Brukman (hoy cooperativa 18 de diciembre, del MNFRT), Clínica Junín o Supermercado El Tigre. Sus integrantes cuentan con un mayor grado de politización y sus reivindicaciones presentan un carácter más amplio. No en vano, gozan del apoyo de algunos de los Movimientos de Trabajadores Desocupados (*piqueteros*) y de determinados partidos de izquierda, como el Partido de los Trabajadores por el Socialismo, que están entre los promotores iniciales. En este grupo destaca hoy la neuquina Zanón.
- Finalmente existe un grupo de ERTs nucleadas en torno al Partido Obrero. De entre ellas sobresalen Transportes del Oeste y Sasetru,

que son casos excepcionales de recuperación: el primero por implicar un control obrero y el segundo por ser la reapertura de una empresa 20 años cerrada por parte de gente que, en su mayor parte, no trabajó en ella. En su momento tuvieron también influencia en la ex Brukman y en Grissinopoli (hoy La Nueva Esperanza). Reivindican la expropiación definitiva sin indemnización y la gestión obrera. Ven a los movimientos de ERTs limitados por no ser capaces de superar la ideología que supone identificar trabajo con dignidad. También rechazan la estatización por considerarla un ataque a la autonomía de las ERTs y enmarcan la recuperación en un proceso de lucha más amplio y netamente revolucionario.

Finalmente, es necesario señalar que las relaciones entre movimientos, en general, no son tan cordiales como podría pensarse *a priori*, en lo que supone una importante debilidad para el conjunto de ERTs en tanto que proceso.

6. Los resultados

Los principales resultados que han de ser subrayados en esta experiencia son los referentes a las condiciones de vida de los trabajadores dado que son éstos las víctimas reales de la destrucción económica y puesto que son precisamente esas condiciones de vida la principal razón de ser de la puesta en marcha del proceso de recuperación.

En este sentido, para aquellas ERTs de las que hemos encontrado datos (84), la remuneración media es de 727 pesos, es decir, un 40% por debajo del salario medio¹⁶. En cualquier caso, la diferencia por sectores es ostensible, pues las papeleras alcanzan los 1.200 pesos de media, mientras que en el calzado

¹⁶ El salario nominal medio argentino en 2004 fue de 1.239 pesos según las estimaciones de la Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Secretaría de Política Económica, sobre la base de información del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), provisto por AFIP. Véase Secretaría de Política Económica (2005a). No obstante, hay que tener en cuenta que al hacer el cálculo respecto de los puestos declarados al SIJP, la comparación se hace con la economía formal o reglada. Si tomamos los datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC que utiliza la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo, el salario medio en mayo de 2003 (último dato disponible) no llegó a los 540 pesos, es decir, un 35% por debajo del ingreso medio de los trabajadores de ERTs (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (s. f.)). Aun así, nosotros hemos preferido centrar nuestras comparaciones con los datos de la economía formal, que al ofrecer una desagregación mayor nos ofrecen una mayor diversidad para el análisis. Ello a pesar del sesgo al alza que acabamos de explicar respecto a la economía argentina en general.

apenas se llegan a los 500 pesos. En todo caso, la comparación que merece la pena tener presente es con los planes sociales, puesto que, de no haber procedido a la ocupación de las fábricas, ésta habría sido la alternativa de una gran cantidad de trabajadores. En este caso, nos situamos en unos ingresos de 150 pesos al mes, o lo que es lo mismo, un 30% del retorno promedio de las empresas del sector más desafortunado, y un 20% de la media del conjunto.

En comparación con su situación cuando eran asalariados, los datos de Fajn son que el 31% tiene retornos que superan los salarios que recibían antes, mientras que el 52% está poco más o menos que en la época en que eran trabajadores dependientes (FAJN (2003): 70, n. 14). Esto supone que más de un 80%, pues, está igual o mejor que cuando eran asalariados, lo que resulta aún más interesante si se tiene en cuenta que se ha conseguido sin elevar la jornada laboral, que sigue oscilando entre las 8 y las 10 horas diarias.

En cuanto a la cobertura social, son aún numerosos los trabajadores que siguen careciendo de ella. Solamente cuentan con una cobertura completa los que han sido apoyados por algunos sindicatos permitiéndoles beneficiarse de su obra social. Éste es el caso de muchas ERTs metalúrgicas, que han gozado del apoyo incondicional de la Unión Obrera Metalúrgica, o de las del sector gráfico. Aun así, desde los movimientos se presiona para conseguir que los trabajadores de ERTs puedan acogerse a un régimen especial de sanidad y jubilaciones.

Pero sin duda, donde mejor se ven reflejados los resultados de esta experiencia es en los cambios producidos en las condiciones de trabajo. En primer lugar hay que destacar el funcionamiento estrictamente asambleario, especialmente en aquellas ERTs que han venido precedidas de procesos muy conflictivos. Esto les confiere un notable incremento del control del proceso productivo, que ellos traducen en una mayor rotación de puestos con el fin de aumentar la polivalencia y, con ello, la autonomía. Pero además, les permite controlar sus tiempos de forma que distribuyen los descansos en función de sus necesidades, crean espacios culturales y de ocio en las mismas plantas, etc., de modo que este aspecto, consecuencia directa de su autogestión, es uno de los que con más frecuencia se señala como elemento más positivo de la recuperación.

Por otra parte, desde el fin del trabajo con patrón, han conseguido implantar algunos beneficios sociales de los que carecían, como las vacaciones pagadas, las bajas remuneradas o ciertas formas de salario en especie, en función de cada

fábrica. Además, se aprecia un mayor énfasis en la seguridad en el trabajo, dejando así constancia de la diferencia de objetivos de estos emprendimientos respecto a los anteriores.

Otro aspecto característico del nuevo momento es el incremento de la igualdad. La mayoría de las empresas han implantado sistemas de retribución igualitarios, reduciendo, en los casos en los que se conserva la remuneración por jerarquías, los diferenciales entre las mismas. Y la misma tendencia se aprecia en las jornadas laborales.

7. Conclusiones: entre la alternativa y la integración

A punto de terminar nuestro recorrido por la experiencia de la recuperación de empresas, es necesario hacer una valoración final. Lo primero que hemos de señalar es que, indudablemente, esta experiencia sirvió de tabla de salvación para varios miles de trabajadores que, de esta forma, lograron esquivar la miseria. Además es obvio que, aun sin tener en muchos casos vocación revolucionaria, se trata de una experiencia con rasgos distintivos propios que hacen difícil integrarla simplemente en el cooperativismo. En este sentido tuvo lugar en el seno mismo de las ERTs un debate muy interesante acerca de la forma jurídica –dentro del marco legal vigente o no– de que dotarse. Se trató de la disyuntiva entre estatización con control obrero o cooperativismo. La primera suponía una implicación del Estado haciéndose cargo de la propiedad y cediendo el control a los trabajadores. Ésta fue la reivindicación de las ERTs más combativas y politizadas desde el inicio (como Bruckman o Zanón). Sin embargo, con el tiempo, todas ellas han acabado adoptando la forma jurídica de cooperativa (incluso Zanón, aunque siga siendo favorable a la estatización), salvo algún caso aislado que ha optado por la forma de sociedad anónima.

Indudablemente, la concreción en una u otra forma va cargada de implicaciones políticas, pero también, claro está, de implicaciones económicas. Las cooperativas de trabajo, al ser un ente enteramente incluido en la legislación vigente, ofrecen una mayor estabilidad y, por lo tanto, un clima más favorable para la producción. Dejando a un lado las limitaciones económicas inherentes a las propias cooperativas, la estatización, de poderse hacer efectiva, supone que el Estado asuma directamente un papel protagónico en el proceso, y lo haga rescatando del desempleo, y seguramente también de la miseria, a un colectivo amplio de

trabajadores. Las implicaciones políticas de tal propuesta saltan a la vista. Por ello, si esta opción no se ha difundido en mayor medida, o no se ha consolidado más ha sido, sin duda, por motivos políticos.

Por su parte, la forma de cooperativa de trabajo ofrece a su vez una serie de ventajas innegables con respecto a otras formas societarias, como por ejemplo, que es la forma que recoge ya la propia Ley de Concursos y Quiebras cuando observa la posibilidad de continuidad de la empresa una vez llegada la quiebra y hasta el momento de la liquidación –y por lo tanto, permite la inserción de las ERTs en el marco de la legalidad más absoluta–. Además, goza de un tratamiento fiscal favorable pues las cooperativas de trabajo están exentas del impuesto sobre ganancias y de algún otro impuesto provincial; ofrece una garantía patrimonial a sus socios al no poder afectar los embargos a sus bienes personales; carece de las exigencias de capital inicial inherentes a otras formas societarias pudiendo producir y comercializar los productos desde el primer día; y el cambio de la personalidad jurídica permite no hacerse cargo de las deudas previas¹⁷. Así pues, finalmente, se impuso mayoritariamente el pragmatismo.

En todo caso, a nuestro modo de ver, el porvenir de estas empresas está ligado a dos cuestiones. Por un lado, su voluntad de integración en el mercado convencional y, por otro, el apoyo estatal que reciban. Existió en algunos momentos la propuesta de crear una suerte de economía solidaria que les permitiera colocar la producción conservando sus rasgos distintivos. En esta opción, sus clientes serían ONGs, redes de consumo asociativo y otros movimientos sociales. Sin embargo, y más allá de su viabilidad, esta propuesta gozó de poco seguimiento optando la mayoría por una integración convencional. Sin embargo, ésta implica competir en términos de igualdad con gigantes empresariales como los que se han ido configurando desde la Dictadura. En este sentido, alguna de las ventajas competitivas que ofrecen estas empresas, como una producción en muchos casos artesanal, una relación estrecha con los clientes, etc., no parecen suficientes –salvo en algunos casos, en que la viabilidad económica parece asegurada–, y estas empresas se verían obligadas a competir en costes con las demás.

¹⁷ Al menos en principio: algunas empresas se vieron obligadas a asumirlas para poder conseguir insumos ya que los proveedores así se lo exigieron. Casi el 20% de ellas se hicieron cargo de las deudas previas, MEYER Y PONS (2004), p. 49.

Una forma de afrontar esta situación es mediante la cooperación entre ellas, creando fondos de resistencia de modo que se socialicen los beneficios y se pueda asegurar la continuidad en los momentos críticos. En realidad, esta propuesta estaría más en línea con una vocación absolutamente autogestionaria, precisamente porque sería una forma de luchar por el control autónomo de los medios de producción en manos de los trabajadores, si no de forma generalizada, desde luego en estos casos en concreto. Pero además, esa cooperación podría dar lugar a integraciones entre ellas, tanto horizontales como verticales que les permitieran reducir costes. El mayor inconveniente para esta opción es las disputas mencionadas entre los distintos movimientos. Sin embargo, se estudia la posibilidad de realizar algo así dentro de cada movimiento y los acuerdos para compartir pedidos son un hecho.

Sin embargo, está siempre presente el peligro de utilizar la vía tradicional para reducir costes, a saber, la flexibilización del factor trabajo. Esto se ve agravado por los problemas de acceso al capital de estas empresas, que dificultan otras vías de reducir sus costes unitarios. Hasta ahora lo han hecho recurriendo en muchas ocasiones al denominado trabajo *á façón*, que consiste en que el cliente aporte la materia prima y la empresa se encargue únicamente de aportar el trabajo, el capital fijo y la maquinaria. Obviamente esto supone unos márgenes muy estrechos para las empresas, y son un ejemplo de autoexploración forzada por las circunstancias. Además, el hecho de que los mismos trabajadores contemplan como una ventaja competitiva más el incremento de las horas de trabajo o la reducción (aún mayor) de los precios, no hacen sino incidir en esta misma línea. Por ello esta vía, que se ha generalizado encierra no pocos riesgos.

Por otra parte es aquí, precisamente, donde juega un papel nada desdeñable el apoyo estatal del que hablamos antes. Actualmente, con programas como el Programa Trabajo Autogestionado (que proporciona capital inicial e incluso un salario básico a las ERTs que presentan un proyecto productivo), se está tratando de ayudar a estas empresas. La lógica de esta ayuda está en el hecho de que suponen una fuente de trabajo en un país con una situación que ya hemos visto, incidiendo en segmentos poblaciones de alto riesgo de exclusión. Sin embargo, a medida que el temporal parece arreciar, también parecen menguar las actitudes favorables desde muchos ámbitos públicos, lo que no deja de ser una paradójica espada de Damocles que pende sobre sus cabezas.

De cualquier manera, más allá de las ayudas directas o subsidios, en estos momentos y dada la vía por las que se han decantado las ERTs, el Estado podría ayudar tratando de atajar el problema de oligopolización que aqueja al tejido productivo argentino desde hace décadas. Esto iría en beneficio de las ERTs, pero también de las PyMES, y en definitiva, de la economía del país. Pero para ello hace falta una voluntad política que no está claro que exista, lo que supone una enorme fuente de incertidumbre para los trabajadores de estas empresas. Incertidumbre que sólo será reducida en la medida en que tanto esos mismos trabajadores como el resto de los movimientos sociales del país sepan mantener la lucha continua por unos derechos fundamentales, y la canalicen hacia la mejora continua de su situación social tratando de defender sus intereses autónomos e impidiendo los intentos de instrumentalización que han estado siempre al acecho.

Así pues, la recuperación de empresas es un proceso por el cual los trabajadores afrontaron un futuro que sólo les garantizaba la pobreza y la exclusión social a ésta aparejada. Desde luego, en su mayoría no se trató de trabajadores que buscasen asaltar ningún palacio de invierno; sus pretensiones no fueron maximalistas en absoluto. Hoy no es mañana. Pero su lucha y la manera en que la canalizaron, de forma directa tomando los medios de producción en su poder y poniéndolos en marcha, más allá de que fuera impulsada sobre todo por el pragmatismo¹⁸, son un claro ejemplo para el resto de los trabajadores de todo el mundo al ser una propuesta activa de inclinación a su favor de la pugna distributiva y una respuesta viva y contundente a utilizar en contextos absolutamente desfavorables para el trabajo. Finalmente, mañana no será otro día más.

¹⁸ Debemos hacer mención explícita de proyectos estimulados por una vocación netamente contestataria. Entre ellos, sin lugar a dudas, destaca el de Zanón, donde además de ser el mayor referente de quienes reivindican la estatización con control obrero defendieron siempre un proyecto integral totalmente político que incluía la realización de mejoras para su zona de influencia (Neuquén) como la construcción de un centro sanitario, etc. Proyecto que, por todo esto, engarza perfectamente con las propuestas autogestionarias que incluyen la socialización de los beneficios (además del resto de implicaciones para la organización interna, claro). No obstante, la mayoría de las demás ERTs han discurrido por otro camino.

8. Fuentes

8.1. Referencias bibliográficas

- AZPIAZU, Daniel, BASUALDO, Eduardo y KHAVISSE, Miguel (2004), *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- BASUALDO, Eduardo (2002), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- BOYER, Robert (2002), “La crisis argentina: un análisis desde la teoría de la regulación”, conferencia pronunciada en el Teatro del Pueblo en Buenos Aires organizada por el IADE y el CEIT-PIETTE CONICET el 4 de diciembre de 2002. Disponible en Internet: <http://www.iade.org.ar/Re/Articulos/Na/PDF/192.pdf>.
- BRINER, María Agustina y CUSMANO, Adriana (2003), “Las empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires: Una aproximación a partir del estudio de siete experiencias”, en Secretaría de Desarrollo Económico (2003), pp. 20-83.
- BUENDÍA GARCÍA, Luis (2005), *Destrucción económica y recuperación de empresas en Argentina en la última década*, Trabajo de Investigación Predoctoral leído en septiembre de 2005 en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.
- Defensoría del Pueblo de la Nación (2003), *Reforma de la ley de concursos y quiebras Informe especial sobre las empresas y fábricas recuperadas por los trabajadores*, Buenos Aires. Disponible en Internet: <http://www.defensor.gov.ar/informes/fabricas.pdf>.
- FAJN, Gabriel (2003), *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos-Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Lucas (2003), *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Ariel, Buenos Aires.
- GOLDIN, ADRIÁN O. (2001), “Continuidad y cambio en el sistema argentino de relaciones laborales y en su marco jurídico”, Documento de Trabajo N° 20, Universidad de San Andrés, Departamento de Administración. Disponible en Internet en: <http://www.udesa.edu.ar/departamentos/administracion/index.html>.

- HELLER, Pablo (2004), *Fábricas ocupadas. Argentina 2000-2004*, Ediciones Rumbos, s. l.
- Instituto Nacional de Asociacionismo y Economía Social (INAES) (s. f.), *Padrón de Cooperativas*. Disponible en Internet: <http://www.inaes.gov.ar/index.htm>.
- KULFAS, Matías (2003), “El contexto económico: Destrucción del aparato productivo y reestructuración regresiva”, en Secretaría de Desarrollo Económico (2003), pp. 8-19.
- LAVACA, Colectivo (2004), *Sin patrón. Fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores. Una historia, una guía*, Cooperativa de Trabajo Lavaca, Buenos Aires.
- LUCITA, Eduardo (2002), “Fábricas ocupadas y gestión obrera en Argentina. Ocupar, resistir y producir”, *Cuadernos del Sur*, 34 (noviembre).
- MEYER, C. Roberto y PONS, José, “La gestión en las empresas recuperadas”, Cuaderno de Trabajo N° 42, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos-Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- MONTANYÁ REVUELTO, Miguel (2003), *Las políticas de ajuste en Argentina durante los noventa: efectos económicos y sociales*, Trabajo de Investigación Predoctoral leído en septiembre de 2003 en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.
- PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2004), *Informe del segundo relevamiento entre empresas recuperadas*, Secretaría de Extensión-Facultad de Filosofía y Letras (Universidad de Buenos Aires), Buenos Aires.
- REBÓN, Julián (2004), *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*, Ediciones PICASO-La rosa blindada, Buenos Aires.
- SCHORR, Martín (2004), *Industria y nación: poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Secretaría de Desarrollo Económico (2003), *Empresas recuperadas. Ciudad de Buenos Aires*, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Secretaría de Política Económica (2005a), *Informe Económico Trimestral*, N° 51, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.
- ——— (2005b), *Informe Económico Trimestral*, N° 52, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.

8.2. *Fuentes estadísticas secundarias*

- Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC).
En Internet: <http://www.indec.mecon.ar/principal.asp>.
- Laborstat (OIT). En Internet: <http://laborsta.ilo.org/>.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. En Internet:
<http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/index.htm>.
- Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Producción.
Informe Económico Trimestral (varios años). En Internet:
<http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/anteriores.htm>

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

(Buend a Garc a - De la destrucci n econ mica a la)
/Author
-mark-