

La recuperación de empresas y su relación como estrategia de clase¹

Javier I. Echaide²

Introducción

El tema de las empresas recuperadas es vasto. No solamente porque requiere de análisis que tengan en cuenta su interdisciplinariedad, sino porque además puede ahondarse desde cada una de esas disciplinas y proceder a estudios que suelen resultar necesarios para este nuevo sector de empresas y de trabajadores constituidos en un colectivo que intenta llevar adelante emprendimientos autogestivos *distintos* de los realizados tanto por los anteriores gerenciadorees de esas mismas empresas, como también *distinto* en cuanto al tipo de empresa que pretende instalarse.

Para elaborar este trabajo, nos hemos basado en investigaciones propias realizadas con anterioridad, como así también en diversos trabajos publicados y en los distintos textos legales que influyen sobre el tema en cuestión, sin olvidarnos por supuesto de lo más esencial es que son las *experiencias concretas* de estas empresas.

Pero muchas veces los estudios o análisis que se realizan dentro de la óptica jurídica, restringen su visión a una lectura comercialista o gerencial, sesgándolo implícitamente desde una concepción de clase ya instalada socialmente y que emparenta los emprendimientos comerciales a una gestión responsable, capacitada, y sobre todo **privada**, desde la visión clasista que mencionamos. Empero, todos estos pre-conceptos jamás se asocian con un emprendimiento desarrollado por los trabajadores de la empresa en cuestión. Pareciera como si esta perspectiva de análisis «objetivo» hace absolutamente *necesaria* la participación de la gerencia del empresario capitalista, echando por tierra a todo proyecto de *autogestión* y que emerja sin su dirección.

(1) El presente trabajo fue presentado y publicado como ponencia en el 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la ASET (Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo), Buenos Aires, 10 al 12 de agosto de 2005.

(2) Abogado. Docente de la Facultades de Derecho y de Ciencias Sociales de la UBA. Investigador del Departamento de Cooperativismo del Centro Cultural de la Cooperación «Floreale Gorini». Miembro del Consejo Académico de ATTAC-Argentina.

De esta forma, este sesgo clasista con una visión marcadamente empresarial-capitalista impide poder dimensionar las posibilidades de cualquier proyecto autogestionado por los trabajadores de empresas que se han enfrentado al abandono de sus patronales y de esos gerentes –precisamente «responsables» y «capacitados» que sin importar dichas cualidades dejaron a sus empresas, sus proveedores y a sus empleados a su suerte.

Por ello no se encuentra razón para responder a los interrogantes que aparecen sobre los modos en que estas empresas han hecho camino por sus propios medios, sorteando de igual forma algunos obstáculos legales y económicos.

De dónde surgió «el fenómeno»

Desde el derecho y el marco jurídico que se les da a las relaciones del trabajo, el tema de las empresas recuperadas es un tema conflictivo de por sí. Pero además la cuestión legal se atraviesa mucho por lo político y por la realidad económica.

Para que en la actualidad podamos hablar de un «fenómeno» -adjetivo con que disiento y explicaré en breve el por qué- de empresas en recuperación, debemos partir primeramente en las bases que posibilitaron la existencia de los posibles componentes que dieran a lugar la existencia de empresas abandonadas, primero, y las causales que hicieron que aquellas fueran recuperadas por sus operarios.

Primeramente, a partir de 1976-77 se comenzó a instalar un modelo económico determinado que se conoció bajo el nombre de *neoliberalismo* hacia la década de 1990, cuando se profundizó a escala mundial. Ese modelo económico iniciado por la Dictadura Militar en Argentina correspondió a características singulares, pero también obedeció a una base general diseñada a escala global por los organismos multilaterales de crédito y las organizaciones mundiales encargadas en llevar adelante dichas políticas consensuadas con anterioridad³. La combinación de factores internos y externos

(3) Hago referencia al denominado «Consenso de Washington» que sirvió para sustentar las futuras políticas de ajuste estructural del FMI, el modelo de privatizaciones en el Tercer Mundo, la apertura de los mercados, el flujo de capitales financieros con objetivos especulativos, etc. La implementación de este paquete de políticas era condición sine quanon para que países endeudados como Argentina pudieran percibir créditos del exterior, los que resultaban elementales para sostener una economía cada vez más dependiente de su ingreso y sustentar políticas domésticas de estabilidad de la economía, como fue la convertibilidad para nuestro país.

posibilitaron un marco económico-jurídico que permitió cierta relación de fuerzas y un contexto de multiplicidad de características (político, económico y social) que sirvió de escenario para dar lugar finalmente a la aparición de este tipo de empresas y del conflicto social que reflejan.

Dentro de los factores externos bien podemos traer a colación las políticas de ajuste estructural recetadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) no sólo a la Argentina sino a la totalidad de los países «en vías de desarrollo», así como las distintas recomendaciones y lineamientos emitidos desde estos organismos multilaterales de crédito como de otros ámbitos favorables a las políticas neoliberales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esto permitió la apertura de las economías a capitales externos altamente volátiles y que en gran medida tuvieron responsabilidad en la fuga de capitales ocurrida durante el 2001. Pero también la implementación de este modelo de apertura económica permitió la extranjerización de muchos sectores de la economía nacional, obedeciendo también a los mecanismos sistémicos de concentración y centralización de capital. Podemos ubicar aquí al sector financiero y bancario como uno de los exponentes más notorios. Como dato, basta mencionar que en la actualidad son realmente muy pocos los bancos que persisten en ser de capital nacional: la reducida banca estatal (Banco Nación, Banco de la Provincia de Buenos Aires, Banco de la Ciudad de Buenos Aires), y la banca cooperativa (Banco Credicoop). El resto de la banca «nacional» es de completa o parcial propiedad de capitales extranjeros.

El tema de la volatilidad de la economía es un dato no marginal para comprender el marco que mencionamos y que originara el campo para la existencia de las empresas recuperadas.

Dentro de los factores internos, es clave el modelo surgido a partir de la Ley de Convertibilidad (Nro. 23.928) ideada por el Ministro de Economía del gobierno de Carlos Menem, Domingo Cavallo. Mediante esta ley se controló a la inflación con la que el gobierno menemista debió enfrentarse tras la renuncia de la anterior administración de Raúl Alfonsín; y lo hizo con muy buenos resultados. No obstante ello, este mecanismo legal -quizás conveniente para el corto plazo con el afán de controlar los índices inflacionarios- fue utilizado no como salida de la inflación sino como *política económica* de largo plazo con el objeto de mantener el precio del dólar en una estabilidad paritaria con la del peso y así, virtualmente, «dolarizar la economía», lo cual era algo muy conveniente para los grupos dominantes del momento y que rápidamente encontraron la liquidez necesaria para competir a nivel internacional.

Pero para poder mantener este modelo virtual de dolarización se liberaba al Banco Central de la República Argentina (BCRA) el poder comprar y/o vender la cantidad de dólares necesarias para mantener dicha paridad. Esta era la sustentabilidad económica de la ley de convertibilidad.

Era absolutamente imprescindible entonces, que el BCRA contara con la cantidad de dinero suficiente como para poder intervenir activamente en la compra-venta de divisas extranjeras y con ello mantener la paridad peso-dólar. La necesidad creada, entonces, de tener constantemente dinero disponible para intervenir en el mercado eran perfectamente funcionales a las imposiciones externas de apertura económica. Para poder disponer de dinero contante y sonante para colocar en la compra-venta de dólares, el Estado Nacional dependía abiertamente del ingreso de capitales extranjeros. Para garantizar ese ingreso, se facilitaron compras en el sector público por vía de la privatización de empresas estatales, fueran estas deficitarias o no. De este modo, las privatizaciones no correspondieron a un mandato de responsabilidad en la gestión de empresas deficientes, sino a la atracción de inversiones extranjeras (muchas veces sin obligaciones para con el capital inversor) con fines cortoplacistas de mantener la moneda local en un precio fijo.

Así fue cómo se vendió todo: servicios de luz, gas, teléfono, agua potable, correos, pensiones, aerolíneas, petróleo, gas, minería... Fue cuando ya no hubo más sectores atractivos que vender al gran capital transnacional, que el modelo generó en una crisis, ayudada por serios cuestionamientos por parte de la sociedad, que durante diez años vio dilapidar el patrimonio público sin que por ello se garantizara una mejora en los niveles de ingreso de la población o en los estándares de vida y de poder adquisitivo. Las ganancias se incrementaron cuantiosamente en las arcas de los inversores privados, pero no en los bolsillos de la gente.

Otro punto interesante que se vincula con las características internas, pero que estrechamente se relaciona con las exigencias provenientes de los organismos internacionales, es en el *mercado de trabajo* y en las relaciones laborales. Como garantía de las ganancias hacia los capitales externos, se ofreció la modificación de las relaciones laborales hacia el interior de las relaciones sociales de producción. Esto se dio de la mano de una profunda modificación en el andamiaje del derecho laboral. Bajo la noción de otorgar «flexibilidad y competitividad al trabajo frente a las necesidades del mundo moderno» se abrió todo un abanico de formas de contrato laboral que no garantizaban las conquistas sociales y los derechos asumidos por la legislación anterior y producto de las luchas sociales de décadas. Frente a ello, las

empresas empleadoras optaron en la enorme mayoría de los casos por transformar las relaciones de trabajo en beneficio propio y en perjuicio del trabajador, que debió aceptar dicho cambio a su pesar, para evitar caer fuera del sistema dadas las condiciones de un alto desempleo que sirvió para disciplinar socialmente al trabajo. La opción era simple: o someterse a las nuevas relaciones de producción que imponía el capital o se abría paso a un despido garantizado y las consecuencias sociales que de ello devienen.

En este aspecto nos encontramos frente a una embestida de grandes proporciones por parte del capital durante la década de los noventa, que significó condicionamientos hacia el Estado, pero por sobre todo condicionamientos hacia la fuerza de trabajo: aumento de la jornada laboral, disminución del poder adquisitivo del salario, disolución del salario como tal (creación de pasantías y pago en la forma de viáticos), disolución de la estabilidad del contrato laboral (contrato temporal), reducción de las garantías sociales (apertura de las obras sociales de salud, etc.), aumento de la intensidad de la producción y del control del capitalista (reducción o disolución de los períodos de almuerzo, descansos, francos compensatorios, etc.).

Con todo y para sintetizar, este complejo de modificaciones en las relaciones sociales de producción provocó aumentos sustanciales en la capacidad de acumulación de capital, mediante un aumento en la creación de plusvalía relativa como en la de plusvalía absoluta. Se potenció así el proceso de acumulación y concentración de capital, que requirió de una circulación todavía *mayor* de ese capital para obtener una rentabilidad acorde con sus necesidades de acumulación. Y este juego dialéctico de «menores costos – mayor acumulación – mayor ganancia – menores costos aún para mayor acumulación», tenía al «*costo laboral*» como la variable de ajuste.

Un ejemplo claro de esta práctica puede verse con el caso del Grupo Exxel, un fondo de inversión que durante la década de los '90 fue señalado como el paradigma del éxito empresarial en Argentina, con 73 empresas, 40.000 empleados y una acumulación de activos que llegó a 4.500 millones de dólares en el año 2000. El modo de operar de este fondo de inversión fue «modelo» de lo que ocurrió durante los '90: sus administradores obtenían un adelanto multimillonario en el exterior -aprovechando las bajas tasas en EE.UU.- para comprar una empresa, una vez que se adquiría ese adelanto se convertía en un crédito que las empresas compradas eran forzadas a pagar ofreciendo sus activos como garantía. Las compañías emitían bonos cuyo respaldo eran los propios bienes de la empresa, y con la venta de dichos bonos se cancelaban los créditos. De esta forma, empresas financiera y económicamente estables ad-

quirían con la nueva administración deudas tan millonarias como impagables. En el 2003 entre su corporación empresaria figuraban empresas -muchas reconocidas- como: Supermercados Norte (una de las cadenas de supermercados más grandes del país); Interbaires (empresa operadora de free shops en aeropuertos); Fargo (empresa panificadora de reconocida trayectoria en Argentina); Havanna (la fábrica de los mejores alfajores argentinos); Musimundo (cadena de locales de venta de CDs y videos); OCA (una de las empresas postales más importantes del país); Mastercard (su licencia para Argentina); IBG (comercio de ropa de marcas concesionadas como Lacoste, Polo, Ralph Lauren, Kenzo, etc.) y la cadena de heladerías Freddo. En todos estos casos las empresas mencionadas fueron llevadas a un estado financiero cercano a la quiebra o fueron revendidas con pasivos exorbitantes. Pero es el último de estos casos el que nos interesa para nuestro ejemplo.

Durante cincuenta años, la empresa Freddo lideró el mercado bajo la administración de quienes fueran sus fundadores, hasta que el Grupo Exxel compró la cadena por 82 millones de dólares. Los siguientes pasos fueron muy comunes del nuevo «management»: 1) remodelar todos los locales para hacerlos «más atractivos y modernos»; 2) bajar la calidad de las materias primas; 3) incrementar los precios de sus productos. Al momento de dar el cuarto paso (año 2001), la empresa ya contaba con un déficit de 30 millones de dólares, suficiente como para ser parte de los activos del Banco Galicia. El banco, para poder continuar con la explotación de esos activos virtualmente quebrados, llamó a su antiguo dueño para su rescate.

Entre las empresas proveedoras de Freddo estaba la firma **Ghelco**, quien era la que fabricaba los polvos, coberturas, pulpas de frutas y crocantes para el helado que la cadena vendía al público en general. Hacia 1994, cuando el Grupo Exxel comienza a retrasar los pagos y quiebra la cadena que distribuía el producto de Ghelco, su proveedora entra en una espiral de pagos adeudados, recortes salariales, suspensiones, y el concurso preventivo. Tras la dura navidad de 2001 los trabajadores -que habían percibido para esas fiestas sólo 70 pesos cada uno- encuentran la fábrica inactiva y telegramas de suspensión, aunque en febrero descubrieron que se seguía produciendo a puertas cerradas y con personal contratado. El 13 de febrero se decreta la quiebra. Se formó la cooperativa de trabajadores, lo que acamparon durante dos meses en las puertas de la fábrica para evitar su vaciamiento. Finalmente el juez de la quiebra los autorizó a ingresar a la planta para hacerla producir durante seis meses desde junio de 2002. Recién el 25 de noviembre de 2004 se sancionó la ley de expropiación, con cargo a pagar en 20 años, dejando una deuda de la administración anterior para con los propios trabajadores de \$ 700.000. Así comenzó a producir por

sus propios medios prescindiendo de la gerencia patronal ausente y bajo la forma cooperativa: la Cooperativa Vieytes. El ejemplo sirve en cuanto a la conclusión que surge de uno y otro caso: sin empresarios como Juan Navarro (dueño del Grupo Exxel) no hay Cooperativa Vieytes. Sin estas operaciones de dinero fugaz e impune, no hay empresas recuperadas...

Otro caso notorio de este tipo de manejos de la gerencia es el caso de **Supermercados Tigre**, en la ciudad de Rosario. Llegó a tener 14 locales y más de 1.000 empleados hasta 1997. El monto total facturado la llevó a ser incluida dentro de las 500 primeras empresas en facturación del país. Muchas de las sucursales mencionadas fueron adquiridas por concesión de los locales Supercoop de la Cooperativa El Hogar Obrero Lta., con aval judicial dado que dicha cooperativa se hallaba en proceso de quiebra. El 28 de diciembre de 1998, Supermercados Tigre se presenta en concurso preventivo de acreedores. Ese día se inicia un proceso de vaciamiento de la empresa que la llevará definitivamente a la quiebra. En julio de 2001, y ante el vaciamiento generalizado de la empresa, los empleados de la sucursal Centro de Supermercados Tigre ocuparon sus instalaciones. Para esa altura ya se habían trasladado muebles, maquinarias, mercadería, vehículos, y demás a otras empresas de los mismos dueños, los que adeudaban ya seis meses de salarios, dos años de aportes previsionales y habían efectuado despidos en gran escala.

Estos son dos casos testigo del proceso al que muchas empresas fueron sometidas por sus gerencias dependientes y/o propietarios: vaciamiento financiero o vaciamiento real, pero en todos los casos estamos hablando de empresas que fueron vaciadas por sus propios dueños en pos del ánimo de lucro y de sus beneficios económicos. El detalle que posibilitó estas operaciones se dio con la modificación de la Ley de Concursos y Quiebras (LCQ) en 1995 que preveía la calificación de conducta para los empresarios que potencialmente hubieran dirigido estos procesos en sus empresas. A partir de la segunda administración menemista, **la calificación de conducta fue eliminada** de la Ley 24.422 abriendo la puerta para este tipo de práctica altamente rentable como perversa.

¿Fenómeno o proceso?

Ya no podemos hablar de fenómeno. Los casos de empresas recuperadas se contabilizan en un *piso* de 163⁴ y algunos estudios las elevan a 200, por lo que quizás lo más correcto es comenzar a hablar de *proceso*. Casi todos simi-

(4) Lavaca; «Sin Patrón», Ob. Cit.

lares a los ejemplos citados, aunque con algunas características propias. Los rubros que se incluyen son tan amplios que no puede hablarse de «una quiebra en el sector industrial» o de «problemas financieros de frigoríficos» o frases similares que explicarían muy mal el problema. En alimentación: bebidas, carnes, dulces, frutas, harinas, helados, lácteos, panificación, pastas y tapas para empanadas, snacks. También hay supermercados, empresas de autopartes, de calzado y de ropa deportiva. En la construcción: canteras, cerámicos. También en la cosmética, curtiembre, educación, electricidad, gastronomía, gráfica, editorial, imprenta, hidrocarburos, hotelería, informática, lavadero de lanas, maderas, mecánica, metalmecánica, metalurgia, acoplados y semi-remolques, armas, calefacción y refrigeración, electrodomésticos, envases, estanterías metálicas, ferretería, fundición, maquinarias, motores, tubos y caños, vajilla, minería, mobiliario, naval, papelería, envases industriales, periodismo, pinturas, plástico, química, clínicas, farmacia, hospitales, sanitarios, servicios para edificios, indumentaria textil, tejidos, telas, transporte, vidrio y regalería. La lista parece tan diversa como interminable. Pero sin dudas es un reflejo de lo que ocurrió en multiplicidad de empresas y de sectores: la fuga de capitales, el vaciamiento de empresas y el abandono de bienes y de empleados. Eso, sumado a la crisis económica existente y a una desocupación sin antecedentes, hizo que los trabajadores amenazados por perder sus puestos de trabajo decidieran paulatinamente tomar medidas para normalizar su situación. En suma, lo que quebró no fue un sector, sino *un país*.

Generalmente se presenta a las empresas recuperadas como una «explosión», un ataque repentino y violento de algunos trabajadores de empresas aisladas hacia la propiedad privada. Poco se dice del proceso previo que acabó en la puesta a producir sin los directores capitalistas. Las empresas generalmente han sido abandonadas por las gerencias, con salarios y haberes adeudados. Pero no por ello, dichas empresas se hallaban en una situación de paro; muy por el contrario, los trabajadores continuaban con sus tareas. Es por ello que la primera medida de fuerza generalmente fue el detener las actividades reclamando los haberes adeudados y hasta muchas veces la vuelta de los patrones. Por supuesto que esto jamás funcionó. Fue como entonces sucedieron las manifestaciones afuera de las instalaciones de las empresas y fábricas paradas. Pero tampoco tuvo resultados. Seguido a ello devino la **toma pacífica** de la empresa⁵. *Pacífica* en términos

(5) Esto entendido según los diversos fallos en la justicia penal sobre usurpación indebida. Si bien en algunos casos las causas por usurpación hallaron algún tipo de continuidad, nunca fue determinada que la misma hubiera sido violenta y por tanto que la ocupación hubiera sido forzada.

de no haber ningún director ni responsable que fuera echado de las instalaciones, pues estas se encontraban abandonadas voluntariamente en pos de realizar el desfalco que anteriormente explicamos. De allí a poner a producir con las materias primas que se encontraban abandonadas tanto como las maquinarias existentes, era una cuestión de tiempo y parte del proceso encarado, cuyo objetivo es la conservación de las fuentes de trabajo. Las tomas se hicieron generalmente para evitar el vaciamiento real de las empresas por los dueños, paradoja que en muchos casos se cristalizó en los expedientes de las quiebras cuando se otorgaban los predios, las maquinarias y bienes muebles a los trabajadores en custodia y para su guarda en forma precaria. Con ello, se cumplía un primer objetivo que era establecer legalmente su presencia dentro de las instalaciones, tema que muchas veces corría paralelamente con denuncias penales por usurpación. Ello explica la razón de los desalojos tanto de la justicia penal como de la comercial.

En términos de relación entre capital y trabajo, nos encontramos frente a la pretensión por parte del capital de maximizar ganancias, modificando las regulaciones legales, para poder prescindir de elementos que aletarguen su capacidad de acumulación. El capital gira en torno a la necesidad de producir y acumular más capital. Para ello se desplaza no tan sólo geográficamente, sino también en las distintas ramas de la producción y más allá, desarrollándose en otros ámbitos diferentes de acumulación. La tendencia del capital se mueve desde lo productivo hacia lo financiero.

El ciclo financiero de acumulación es más volátil, más veloz y por ende otorga mayor rentabilidad. Pero todo ese sector financiero debe tener un «apoyo», debe sustentarse en ámbitos de la producción, aunque le pese al capital, pues esto obliga al capital a someterse a otros tiempos, los tiempos de la producción y los tiempos en que la fuerza de trabajo reproduce ese capital mediante la creación de plusvalía, pues esta fuerza de trabajo es la única que lo reproduce. Por ello no puede prescindir absolutamente de la mano de obra. Esto es una contradicción que lleva a las empresas recuperadas a ejemplificar cómo es que en un momento el capital puede abandonarla, para que cuando luego de que esta comienza a producir por sus propios medios y bajo su propia dirección, el capital entonces vuelve sobre sus pasos y pretende volver a levantar todas las banderas que dejó en su momento y asirse de valores como la propiedad privada para impedir que esa fuerza de trabajo empleada y controlada a su servicio ahora pueda producir *liberada* de sus indicaciones y de su dirección.

Pero el trabajo, en estos casos, se ha hecho de los elementos necesarios -mayormente subjetivos- que le demuestran que en la generalidad los cos-

tos de gerenciamiento son los que condicionan al desarrollo de las empresas, no los costos laborales. Y decimos con ello que son los réditos al capital los que se ven como absolutos frente a la conservación de los puestos de trabajo. Esto es: **de elegir entre las ganancias a percibir y los puestos de trabajo, la gerencia capitalista elige los primeros**. Esto que parece tan obvio desde el sentido común, obedece a una lógica específica que prima el interés individual (en este caso el particular del capitalista) frente al interés colectivo de volcar los beneficios de una empresa en marcha a los efectos de la generación de empleo, activación económica, sostenimiento del consumo interno y de la comunidad que rodea a la empresa. El pensamiento liberal instalado nos dice que persiguiendo los intereses individuales se llega en definitiva al *interés común*. Pues bien, los capitalistas han perseguido su interés individual, guiándose por el competitivo ánimo de lucro -el cual en la teoría debía garantizar un óptimo estado de desarrollo virtuoso tanto de la empresa particular como de la sociedad-; pero no se han visto los beatificados resultados prometidos. Todo lo contrario. La permisividad de la operatoria mencionada -que dio cuantiosos resultados a sus responsables y cuanto más grande la escala utilizada, mayor el beneficio logrado- causó multitud de despidos, empleos perdidos, economías familiares destruidas, cadenas de pago rotas, tendales de deudas impagas, saberes desaprovechados y recesión económica en lo micro que se suma a otros factores en lo macro.

También cabe señalar que el desempleo es percibido desde el otro lado -el del trabajador- como una especie de «culpa obrera». Muy cierto es que el desempleo muchas veces se siente como causado por la propia incompetencia, por una falta de competitividad del individuo que es despedido y no por la función que el despido cumple a los intereses de la empresa y del capital que representa. En este sentido bien lo menciona Julián Rebón cuando menciona que en un contexto inédito de protestas sociales en Argentina, en un proceso de acumulación que desembocó en lo que muchos denominan «argentinazo», en alusión a los hechos de 19 y 20 de diciembre de 2001 y durante la activa participación social del período que abarca el primer semestre de 2002, solamente fueron casi dos centenas de empresas, de las miles en crisis en el país, las que fueron *recuperadas*. En este caso se dio la recuperación en los casos en que los trabajadores apostaron a ese proyecto. La mayoría restante volvió a su casa y quedó desempleada.

Pero resalta en todo caso, la divisoria de aguas que hay entre los discursos que han tomado el tema, entre los que tomaron la posición desde una perspectiva de análisis que condice con estos procesos de lucha en pos de la conservación del empleo, la revalorización de la categoría *trabajo*, y

el rescate incluso de una conciencia de clase (terminología tan poco usada en los ámbitos académicos); y los otros que basan sus análisis en el «caos y desorden» que estas ocupaciones supuestamente causaron, el acento que significó esta «amenaza» en un contexto de *default* por no honrar la deuda y las implicancias de sus consecuencias para «el país», de cómo estos procesos han sido «guiados por activistas con oscuros intereses políticos» violando la propiedad privada y el derecho de empresarios y acreedores (como si los trabajadores tampoco fueran acreedores y tampoco tuvieran derechos), o de cómo estas fábricas ocupadas eran en realidad «paraísos de vagos» (Aleman, dixit).

En tales casos, difícil es verificar qué porciones de verdad tiene cada voz, cuando la verdad siempre está compuesta por una parte de cada una. El hecho radica en que algunas voces suelen sujetar las plumas de donde las leyes y sentencias son escritas, y otras no...

El reflejo en lo legal

Como hemos venido viendo, muchas de las prácticas tomadas por los capitalistas administradores de las empresas tuvieron el aval de la legislación o forzó a un cambio de ésta para que dichas prácticas pudieran efectuarse con total impunidad. Esto nos demuestra el determinado grado en la correlación de fuerzas dentro del propio andamiaje jurídico para establecer algunas normativas dadas. Esto es para observar que la neutralidad y objetividad del derecho no es tal en cuanto muchas veces obedece a intereses creados desde los sectores dominantes y mantener dichos intereses, cuya capacidad para crear los parámetros legales es mucho mayor que desde los sectores populares dominados.

Así es como también pueden hallarse vetas de donde sustentar la lucha entre clases y sus intereses. Hablamos de garantizar los derechos laborales, las condiciones de trabajo, la jornada limitada, etc. Pero también hablamos de casos en los que adrede se prescinde de la fuerza de trabajo -paradójicamente- para incrementar el lucro, y en cómo esta clase intenta plantear una defensa frente a la amenaza de un «despido forzado». La toma y puesta en producción de las empresas y fábricas, es decir su «recuperación» del abandono empresarial, es una posibilidad dada en un contexto determinado. Pero esa forma de recuperación ha hallado trabas en el sistema jurídico: los fueros comerciales y los procesos en trámite ante éstos de concursos y quiebras de las empresas a las que nos referimos son un cabal ejemplo.

Debemos aclarar que el objetivo *real* tanto del concurso preventivo como del proceso de quiebra difiere mucho de lo que se enseña en las facultades de derecho. Se dice que tanto el uno como el otro son institutos creados para saciar las acreencias presentadas. Pues difícilmente podamos comprobar esto. El concurso preventivo sirve para reducir (y muchas veces en forma sustancial) los pasivos del deudo concursado; mientras que la quiebra sirve para liquidar los bienes del fallido, cubran éstos o no con el total de las acreencias. Es sencillo comprobar dentro de los concursos cómo difícilmente puedan saciarse las pretensiones de los acreedores cuando estos, para poder continuar operando con sus clientes y recuperar una cadena de pagos rota, deben aceptar acuerdos judiciales con quitas del 60% o más y con plazos de 20 años para pagar. Bajo tales condiciones el deudor queda en mejor posición que el acreedor. Algo similar ocurre aún cuando ya no hay deudor, es decir cuando nos encontramos frente a un proceso de quiebra. En estos casos, los pasivos superan los activos de las empresas fallidas, por tanto es notoriamente más sencillo comprobar cómo podrán saciarse las acreencias sólo en parte.

No obstante, en los procesos judiciales siempre se invoca el «interés de los acreedores» como razón del accionar de jueces y síndicos. Y en su mayoría estos han sido reticentes a apoyar los emprendimientos de los trabajadores.

Con la organización de este nuevo sector de trabajadores⁶, la crisis habida sobre el empleo y el grado del conflicto social existente, pudo intervenir dentro de algunas legislaturas y dentro de algunos procesos para otorgar precariamente la posesión de los bienes y posibilitar así la producción de las empresas recuperadas en manos de los trabajadores. La modificación del art. 190 de la LCQ, realizada por la ley 25.589 publicada en el B.O. el 16/05/2002, es fiel reflejo de estas intervenciones. El mismo establece que: «(...) *En la continuidad de la empresa se tomará en consideración el pedido formal de los trabajadores en relación de dependencia que representen las dos terceras partes del personal en actividad o de los acreedores laborales quienes deberán actuar en el período de continuidad bajo la forma de una cooperativa de trabajo. (...)*» allí se reconoce la posibilidad de que los trabajadores de la empresa puedan continuar en su explotación bajo un forma jurídica *distinta* a la utilizada por la patronal que los empleaba, y dicha forma es la forma de *cooperativa de trabajo*. Esto resulta importante al poder constituirse una persona de existencia ideal apartada de la que se da en el proceso de quiebra.

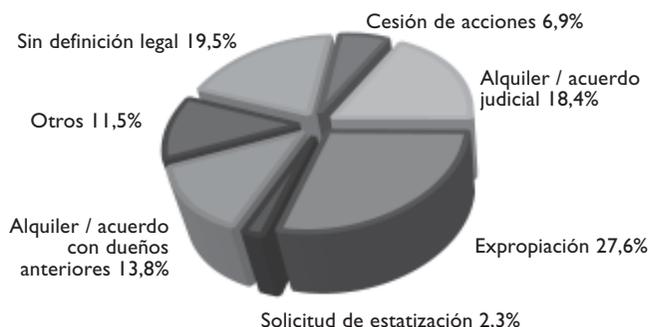
(6) Hoy en día existen dos movimientos fuertes que nuclean las empresas recuperadas: el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) y el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por sus Trabajadores (MNFRT).

Empero, y con las grandes posibilidades que esta modificación otorga, debemos ser críticos en algunos aspectos dada su deficiente redacción. Se despiertan algunas interrogantes en cuanto al límite objetivo dado por la propia ley de quiebras: la explotación bajo la forma cooperativa en los parámetros del actual art. 190 LCQ es excepcional, primero, y es en continuidad del proceso de quiebra y de la empresa fallida, segundo. Debemos tener presente que la continuidad de la empresa **siempre** se encuentra bajo la autorización discrecional del juez de la quiebra, no es una generalidad. Así es como la continuidad es un caso de excepción⁷, y siempre y cuando ésta se dé, podremos debatir sobre los demás aspectos. Segundo, es de tenerse en cuenta que la continuidad obedece **a los fines de la liquidación** de los bienes de la fallida. Esto significa que la *propiedad* de los mismos no está en discusión (siguen siendo de la quiebra) y que la continuidad *deberá cesar* cuando la liquidación proceda.

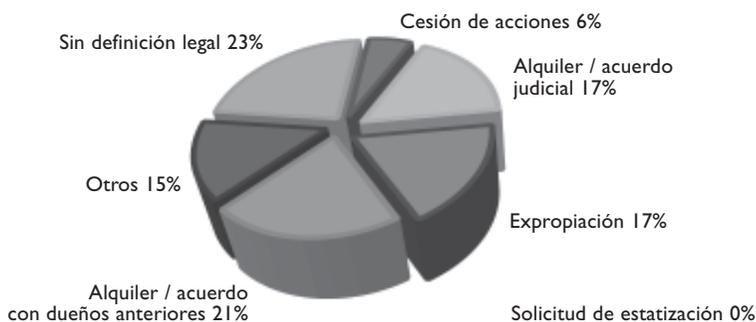
En tercer término se hace referencia a «*los trabajadores en relación de dependencia que representen las dos terceras partes del personal en actividad o de los acreedores laborales*». Esto muchas veces **no es lo mismo**. En muchas oportunidades los trabajadores que recuperan las empresas no son la totalidad de los acreedores laborales. Esto es bien porque algunos pudieron decidir no embarcarse en lo que este proceso de recuperación significa, o bien porque se han desvinculado con anterioridad a la empresa fallida teniendo haberes o indemnizaciones todavía sin percibir. Y teniendo en cuenta que generalmente nos encontramos frente a empresas que ya han sufrido despidos masivos previos a la quiebra, es de esperar que el 100% de los acreedores laborales no coincida con el 100% del personal en actividad. Por ende, los porcentajes son distintos cuando pensamos en números reales.

Como podemos ver, la redacción es insuficiente para garantizar una conservación del empleo para los trabajadores ocupados en las empresas abandonadas por los patrones. Es por esto que muchas veces se ha optado por continuar en el proceso de lucha para obtener estas garantías o bien acordar con las autoridades judiciales o los anteriores dueños por fuera de lo normado en la ley de quiebras.

(7) Art. 189 LCQ: «El síndico puede continuar de inmediato con la explotación de la empresa o alguno de sus establecimientos sólo excepcionalmente si de la interrupción pudiera resultar con evidencia un daño grave al interés de los acreedores y a la conservación del patrimonio. Debe ponerlo en conocimiento del juez dentro de las veinticuatro (24) horas. El juez puede adoptar las medidas que estime pertinentes, incluso la cesación de la explotación, con reserva de lo expuesto en los párrafos siguientes. (...)»

Figura 1:Solución para el uso de predio, bienes, maquinarias y marcas en casos de Empresas Recuperadas⁸

En la figura 1 vemos cómo se han resuelto los conflictos respecto del uso de instalaciones, predios, bienes, maquinarias, etc. Las diversas salidas negociadas ocupan un total de 39.1% de los casos -y dentro de ellas solamente el 18.4% corresponde a acuerdos dentro de los expedientes judiciales-, si las diferenciamos de las salidas vía leyes de expropiación que por sí solas ocupan un 27.6%. en razón de ello, también resulta falso aseverar que se ha «expropiado a mansalva» los bienes de las empresas que se denominan recuperadas. Las vías para la solución de los múltiples conflictos desatados han sido también diversas y han correspondido a cada caso en particular.

Figura 2:Situaciones de baja conflictividad social de acuerdo con los tipos de negociación tomados⁹

(8) Fajn, Gabriel; «Fábricas y Empresas Recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad». Ob. Cit.

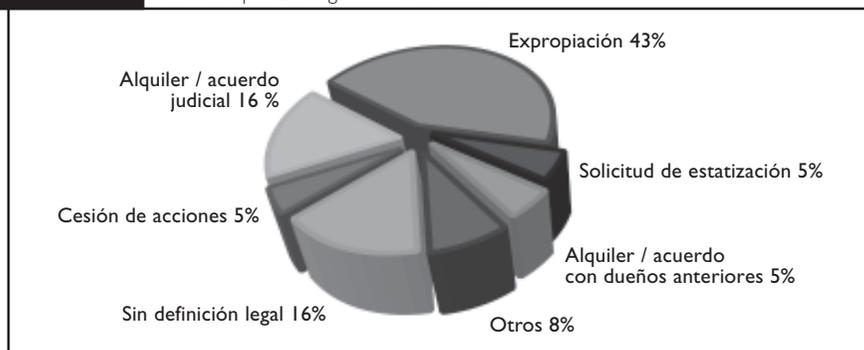
(9) Fajn, Gabriel; op cit.

Pero más interesante resulta observar cómo se han dado los casos cuando los conflictos sociales dados dentro de estos procesos de recuperación son altos. Como podemos comprobar si comparamos las figuras 2 y 3, cuanto más alto ha sido el conflicto más se acabó resolviendo por vía de expropiación. Ahora bien, ¿por qué la expropiación?

El instituto de la expropiación ha resultado útil para sustraer las causas judiciales por quiebra de los juzgados reacios a otorgar las continuidades de empresas que paradas pierden su valor, pero que en actividad bajo la forma del art. 189 se presentan como «amenazas al orden establecido». Existen solamente dos casos en los que el juez comercial no puede entender cuando se trata de juicios contra una empresa quebrada: los casos de derecho de familia y los casos de expropiaciones¹⁰. Ello se funda en cuestiones de orden público y en la independencia de los poderes bajo el régimen republicano de gobierno: el poder legislativo puede dictar leyes de expropiación por cuestiones que entiende ameritan para tal medida y sin que ello pueda ser una cuestión judicial por los tribunales.

Figura 3:

Situaciones de alta conflictividad social de acuerdo con los tipos de negociación tomados¹¹



Pero debe reconocerse que la expropiación tampoco resulta ser una solución definitiva ni adecuada para atender las demandas de fondo de las empresas recuperadas, pues traslada la discusión de los estrados de los tribunales comerciales a las cámaras legislativas, sin terminar de dirimir la cuestión. Esto entendemos que ha sido también por una **falta de decisión política** respecto del tema al que nos abocamos. En anteriores trabajos nos hemos

(10) Art. 21 Ley 24.522.

(11) Fajn, Gabriel; Ob. Cit.

referido a ello¹². Todavía quedan pendientes las indemnizaciones que el Estado-nacional, provincial o municipal- debe afrontar cuando expropia un bien, y siendo que no es común tampoco el traslado de la propiedad de los bienes afectados, puesto que la expropiación solamente puede efectuarla el Estado para sí y no para un tercero¹³. Debemos tener en cuenta que en una mayoría absoluta de los casos de empresas recuperadas (con expropiación o no) los trabajadores han cedido sus créditos laborales a la quiebra para demostrar seriedad en el compromiso de recuperar la empresa frente al juez. Esto también complica la aplicación del texto del art. 190, pero más demuestra hasta qué punto los trabajadores involucrados se han comprometido en el proceso de recuperación de sus fuentes de trabajo -y hasta qué punto también pueden ser conscientes en alguna medida de la imposibilidad de satisfacer totalmente sus acreencias con la liquidación de los bienes dentro del juicio- que han sido capaces de regalar sus créditos para ser tomados en serio. Así, los bienes para poder iniciar la recuperación son **comprados** por los trabajadores, bien mediante la cesión de sus créditos o bien mediante el pago de cuotas de las primeras ventas, ya que los bienes son generalmente *concedidos* judicialmente en forma *precaria*.

Por ende, la pelea por la expropiación de la empresa se ha convertido en la «última instancia» para lograr la recuperación de las fuentes de trabajo. Bien ha servido para quitarle competencia a magistrados renuentes a las necesidades populares, pero ello no deja de disolver la arena del conflicto. En los parlamentos se continúa tanto como en la burocracia de las dependencias estatales que deben efectivizar las leyes sancionadas y la voluntad política del poder público. Estamos hablando de sujetos que no desean quedar excluidos totalmente del sistema, pero que no obstante no son reconocidos por la sociedad en su pelea por trabajo digno y no depender de planes asistenciales.

La recuperación de empresas y su relación como estrategia de clase

Ahora, ¿puede hablarse de la recuperación de empresas como parte de una estrategia de avance por parte de la clase obrera? No. ¿Puede, no obstante

(12) Echaide, Javier; «Expropiación y Empresas Recuperadas: en búsqueda de la salida perdida». Ob. Cit.

(13) Una de las pocas excepciones que quizás podamos encontrar es la Ley 1529 de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires, la cual declara de utilidad pública y sujetos a expropiación una serie de inmuebles y bienes muebles de 13 empresas recuperadas, otorgando estos bienes en donación (art. 5) a las cooperativas enunciadas en la ley.

te, referirse a una estrategia de clase dentro de las empresas recuperadas? Sí. En este caso, el orden de los factores sí altera el producto.

Todavía las clases subalternas no han podido precisar una opción política clara para plantear las relaciones sociales en otros términos a las actuales. Las opciones existentes avanzan como propuestas separadas y con el objetivo de reivindicar luchas sectoriales y demandas sociales, pero no se ha plasmado un proyecto político concreto que se oponga al modelo imperante. Por ello tampoco podemos decir que la clase trabajadora esté en una etapa ofensiva. Las luchas se manifiestan por sectores pero no en una totalidad.

No podemos hablar de una clase obrera que plantee para su avance sobre los sectores dominantes la ocupación de fábricas y su puesta en producción bajo control de sus trabajadores. En cambio, sí podemos decir que la recuperación de empresas ha sido en casos particulares como respuesta a hechos concretos y a necesidades reales, y que dicho proceso despertó una revalorización de la condición del trabajador como tal, al tiempo que puede inculcar valores de solidaridad y de cooperación que no se dan en las empresas capitalistas.

El objetivo de cada recuperación era simple: conservar los empleos, fueran en manos propias como en manos de otros. Pronto, y con el desarrollo y recuperación de cada fábrica, se tomó conciencia subjetiva sobre las implicancias de ser «su propio patrón»: capacitación, control de la gestión, control de la producción, rotación en los puestos, no alineación del trabajo, negociación política con los poderes públicos, etc.

Empero, el hecho de dirimir los conflictos de las empresas recuperadas mediante el dictado de leyes de expropiación particulares a cada empresa, no ha hecho más que *fragmentar las luchas del conjunto*. Esa fragmentación parte de algo palpable: los plazos de concesión otorgados mayoritariamente por dos años para la explotación de las cooperativas vencen en términos distintos en cada caso. Y siendo que el plazo de los dos años -que comúnmente se ha otorgado para corresponderse con el plazo habitual que dura un proceso de quiebra, entendiéndose así como al finalizar los dos años de concesión puede procederse a la liquidación definitiva de los bienes y la destrucción del proceso de recuperación- comienza con la sanción de cada ley realizada al efecto de cada caso de empresa, también vencerá en momentos distintos para cada caso en particular. Esto fragmenta la lucha de este sector de empresas (y de los sujetos que las recuperan) poniendo su atención a las necesidades de cada fábrica individual y no a las del sector en conjunto, dado que el interés de una definición de fondo es compartido por casi todas ellas.

En definitiva, se ha tomado la decisión política de no tomar, precisamente, ninguna decisión para una salida de fondo sobre el tema. Creemos que esta posición no ha hecho más que causar dos efectos: 1º) el de **fragmentar** los reclamos y necesidades del sector de empresas recuperadas, y por ende, de un sector de la clase trabajadora precariamente ocupada, dándole un tratamiento individualizado a cada caso en particular en vez de hallar una solución política dando un marco general sobre los casos de abandono de empresas por parte de sus patronales -un «detalle» muy frecuentemente olvidado por muchos doctrinarios de derecho comercial y juristas defensores de los derechos de propiedad de los fugados en desmedro de los derechos de los trabajadores empleados en ellas-; y 2º) otorgarle a la cuestión de las Empresas Recuperadas un tratamiento de **solución de excepción** empleando «remedios parche» para resolver en forma momentánea los conflictos, pero sin terminar de atender la cuestión de fondo: la constitución definitiva de los trabajadores como *un ente colectivo bien diferenciado* de la sociedad patronal anterior -y por ende sin estar sujeta a los condicionamientos devenidos de la misma o de la situación patrimonial y económica de aquella (hablamos de la quiebra de la sociedad de la patronal)- y el resolver la cuestión de la propiedad de los bienes habidos para producir y continuar con la actividad de dicho colectivo.

Sin dudas que el hecho de adquirir la responsabilidad que significa la gestión de un proyecto productivo no es tarea sencilla. Máxime cuando la situación de estas empresas se halla subrayada por dificultades económicas y judiciales que los trabajadores deben atender aún cuando no hayan sido los responsables de dichas situaciones. Esta es la gran paradoja que parece no tener razón de ser: que los trabajadores **sí** quieren hacerse cargo de estas serias dificultades.

Lo que tenemos enfrente en el caso de las empresas recuperadas es una arena más dentro de lo que en definitiva se plasma como **lucha de clases**. Cómo los sectores acomodados dejaron atrás una eventual «responsabilidad social» para perseguir intereses individuales mucho más descarnados. Cómo estas prácticas acabaron de destruir en lo macro, el tramado productivo acrecentando los niveles de desempleo en la aplicación de un modelo económico perfectamente pensado. Pero también refleja cómo los «despojos» que el modelo neoliberal ha dejado a su paso se han organizado y han entablado formas concretas de resistir lo que en un principio se presenta como *fatalidad*. Y esas resistencias se las han tenido que ver con el poder policial del Estado, con las causas judiciales (penales -por las ocupaciones- y comerciales -por las quiebras-), con los parlamentos, con el poder ejecutivo, en fin: con el *poder* a secas. Pero también encuentran su límite muy bien fijado, y por eso estos sectores continúan encaminados en lograr lo que el

poder público no logró hasta ahora, que es darle al tema **una solución política de fondo**.

Actualmente algunos sectores nucleados en el MNER están luchando por una «ley nacional de expropiación». Similares reclamos provienen de los trabajadores de la cooperativa Fsinpat (ex Zanón) que han recaudado firmas sobre el mismo tema. Más allá de las divisiones internas, hay algo claro: «*si tocan a una tocan a todas*»¹⁴.

Es notorio cómo estos casos han repercutido inclusive a nivel internacional por lo novedoso de esta estrategia diseñada «al paso», mientras se camina y se actúa, en lo que hasta resulta desafiante por ser, hasta cierto punto, un ejercicio casi permanente de improvisación aunque con objetivos claros en torno a la conservación del trabajo frente a la amenaza del desempleo. La investigadora canadiense Naomi Klein se ha referido a esto en varios trabajos. Para el diario mexicano La Jornada escribió que en 1812 «*Las nuevas fábricas textiles dieron ganancias a algunos por encima de toda un forma de vida. Esos trabajadores textiles intentaron combatir esa lógica destructiva, destruyendo las máquinas. Las trabajadoras de Brukman tienen un plan mejor: quieren proteger las máquinas y destruir la lógica.*»

Todo ello no deja de reflejar cómo la lucha de clases se presenta en contextos casi inéditos. Hasta hoy, la lucha de clases se daba en la fábrica, en el ámbito del trabajo, entre el empleado y el empleador pero mediando una relación de explotación del segundo para con el primero, siendo que éste no percibe como retribución el total de lo que ha producido sino tan sólo una parte (que en teoría es el *valor de la fuerza de trabajo*, pero que incluso el *salario* muchas veces tampoco expresa). En estos casos hablamos de un quiebre en la relación de trabajo por causa del capitalista y para la totalidad de sus trabajadores empleados. Es una relación de explotación rota. O al menos así pareciera puesto que, no obstante tras haberse desecho la relación social que unía a empleados y empleador, y cuando los trabajadores presentan su resistencia, la explotación capitalista reaparece con el último objeto de poner punto final y definitivo al interés perseguido por el capitalista: los trabajadores *deben* quedar en la nada, pues *nada* tienen más que su potencialidad para producir. El «interés de los acreedores», la «propiedad privada», el «bien jurídico

(14) Esta ha sido una de las consignas desarrolladas por el sector de las empresas recuperadas en oportunidad de la represión en Brukman hacia mediados de 2003. Otras consignas conocidas son «ocupar, resistir, producir» del MNER.

protegido», el «principio de igualdad de los acreedores» son elementos que justifican esta última aparición de las relaciones de explotación para **terminar** con las pretensiones de recuperación de las fuentes de trabajo, que no es otra cosa que la puesta en acción de esa potencialidad productiva de la fuerza de trabajo, haya o no capitalista. Porque de eso también se trata: las empresas recuperadas son hasta el momento emprendimientos muchas veces exitosos¹⁵ de conservación del empleo en forma *autogestiva*¹⁶, lo cual incluye cambios profundos en la subjetividad de quienes impulsan estos proyectos, pero también en la forma en que se dan las relaciones de trabajo hacia adentro, aunque tampoco debemos idealizar estos proyectos.

Si bien podemos considerar el caso de las empresas recuperadas como una expresión concreta de la lucha de clases, no podemos definirlo como una estrategia de las clases subalternas contra la clase dominante. Eso sería desnaturalizar el proceso y darle pretensiones que al momento no posee y que tampoco cuajan con el momento político actual. Pero en lo concreto se ve cómo, por ejemplo, los cambios en la legislación y las distintas salidas encontradas, acordadas en los estrados de los tribunales o no, son también producto de la lucha de estos trabajadores y de las limitaciones que encuentran desde los poderes instituidos y desde las clases dominantes.

Mientras tanto, jueces, legisladores, abogados patrocinantes, síndicos, trabajadores, seguirán improvisando para hallar formas de cómo tratar la cuestión, a la espera de poder encontrarnos con una salida *definitiva* que atienda los reclamos de la conservación de las fuentes de trabajo y las necesidades sociales pendientes.

(15) Muchas empresas recuperadas no solamente han saneado su situación falencial, sino que han podido reestablecer los niveles de renta de los trabajadores asociados por la forma cooperativa, pudiendo percibir, tras tiempos iniciales difíciles, ingresos más altos de los que obtenían siendo empleados. Algunas empresas inclusive exportan o colocan su producción en otras provincias: *Zanello* fabrica tractores ocupando el 80% del mercado de exportación desde Argentina. Es una empresa recuperada. *Grissinópolis* (de Capital Federal) coloca su producción en Mar del Plata y otros puntos de la costa atlántica, como también en La Pampa, Mendoza y Santa Fe. La *Coop. Vieytes* -ex Ghelco- volvió a trabajar con las cadenas *Freddo* (ya sin el Grupo *Exxel*), *Bonafide* y *Nestlé* distribuyendo su producción a nivel nacional. La empresa de lácteos *Blaquier* vende su producción en la provincia de Buenos Aires, en Capital Federal y Mendoza. La panificadora *La Argentina* tiene entre sus clientes a los tribunales penales de Comodoro Py y al Hospital de Clínicas (Cap. Fed.). La empresa *Mil Hojas* de pastas frescas en Rosario vende al interior de Santa Fe, norte de Buenos Aires, este de Córdoba y sur de Entre Ríos. *Cristal San Justo*, de La Matanza, exporta sus ópticas de automotores a Chile, Brasil, Colombia, Uruguay y Venezuela. Y en varios casos estas empresas ya están operando entre sí.

(16) Cafardo, Analía y Domínguez Font, Paula; Autogestión obrera en el siglo XXI. Ob. Cit.