

sobre lo político y lo jurídico: la batalla legal de las empresas recuperadas

Javier I. Echaide¹

¿Una introducción?

Hablar de empresas recuperadas es hablar de amplitud de temas. Involucra aspectos diversos como el de la gestión, la subjetividad, la sociología, la economía, la política y el derecho. Precisamente, en estos últimos dos aspectos podemos ver cómo se ponen a prueba hasta las propias bases en donde se levanta la sociedad capitalista hoy, en pleno siglo XXI.

Durante 2002 y 2003 los estudios acerca de las empresas recuperadas explotaron en los centros de investigación y poblaron sectores específicos de las bibliotecas, ocupando un lugar en donde antes de esos años no había nada de material de consulta, ni de investigación. Pero igualmente resultan todavía pocos -muy pocos- los análisis que se hacen acerca del **tratamiento jurídico y legal** de estas empresas y los conflictos que ellas afrontan en este terreno. Para decirlo de un modo más llano: mientras la sociología se maravilló con estas experiencias y enriqueció sus estudios con ellas, el derecho quedó estupefacto y se replegó en su biblioteca para ver cómo responderle, cómo contestar a lo que “los trabajadores estaban haciendo”, como si estuvieran ausentes los intereses patronales y del capital.

Ha transcurrido ya un lustro aproximadamente desde que estas empresas comenzaron a andar, y si bien hay datos de algunas empresas que comenzaron a recuperarse por 1997, en su mayoría lo fueron en el mismo momento en

(1) Abogado (UBA) y docente universitario (UBA). Es investigador del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. Ha realizado investigaciones y diversas publicaciones en Argentina y en otros países en torno al tema de las empresas recuperadas. Es docente de Idelcoop y también miembro de ATTAC-Argentina.

que la sociedad comenzaba a agitarse por la crisis que se vivía hacia el año 2000, y los estudios y publicaciones acompañaron el proceso cuando esta ya se había desatado. Hoy este tema se ha convertido en una arena donde se dirimen proyectos de expropiación de empresas recuperadas por sus trabajadores hasta reformas de la Ley de Concursos y Quiebras -Ley 24.522- (LCQ), con sus correspondientes análisis, favorables o no, con las correlaciones de fuerza a favor o en contra de los intereses de los trabajadores afectados.

Antes que nada, debemos aclarar que la realidad de la Argentina de hoy es de alta complejidad. Para poder introducirnos al tema, es necesario retrotraernos un poco para saber cómo se llegó a esta situación. El modelo económico neoliberal profundizó durante los '90 lo iniciado por la dictadura militar a mediados de los '70, tanto en Argentina como en casi toda Latinoamérica y cuyas directrices principales se repetían a su vez en casi todo el Tercer Mundo, pues habían sido diseñadas en los grandes centros de poder y en las Instituciones Financiera Internacionales (IFIs)². De este modo, la correlación de fuerzas existente permitió una combinación de factores internos y de factores externos que a su vez posibilitaron un marco económico-jurídico que mantuvo dicha correlación. Consecuentemente, el escenario en el que se dio el proceso de recuperación de empresas tiene directa relación con la aplicación de las políticas antes referidas³.

Como consecuencia de dichas políticas, los niveles de desocupación comenzaron a elevarse y quedaron como “estructurales”. Con una masa de desocupados en aumento, el mercado de consumo interno quedó diezmado. Ello potenció la quiebra de más empresas pequeñas y medianas, con lo cual el mercado de trabajo y el de consumo interno entraron en un círculo vicioso sin salida. Solamente las empresas trasnacionales (ETN) argentinas o radicadas en nuestro país vieron cómo sus ganancias se incrementaron cuantiosamente gracias a una política de reducción de costos laborales y de aumento en los niveles de productividad (extracción de plusvalía). Pero la multiplicación de esos niveles de riqueza no se reflejó en los bolsillos de la gente. De hecho, lo que se evidenció fue el proceso opuesto.

(2) Hacemos 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 qua non* 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.

(3) Echaide, Javier, “La recuperación de empresas y su relación como estrategia de clase”. *Revista de Idelcoop*, Nro. 165, 2005.

En otros trabajos nos hemos referido a las modificaciones que se impulsaron dentro del mercado de trabajo como exigencia previa para las inversiones privadas, sobre todo las provenientes del exterior. Ello cambió radicalmente las relaciones laborales hacia el interior de las relaciones sociales de producción, básicamente alterando la reglamentación existente dentro del derecho laboral. De este modo, se modificó la Ley de Contrato de Trabajo (Ley 20.744) y se sancionó una serie de “leyes alternas” como la Ley de Empleo, la Ley de las denominadas “nuevas modalidades contractuales” dentro del trabajo: la Modalidad Especial de Fomento del Empleo y el Contrato Especial de Aprendizaje (Ley 24.465), el Sistema de Pasantías (Dto. 340/92), entre otros.

Con esta “flexibilización”, tendiente a otorgar mayor competitividad al capital en desmedro de los derechos laborales, 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. Paso seguido, las empresas empleadoras transformaron las relaciones de trabajo en beneficio propio y en perjuicio del trabajador, o bien desafectó parte de la mano de obra empleada generando desocupación.

En todos estos casos nos encontramos frente a una embestida de grandes proporciones por parte del capital durante la década de los noventa, que significó también 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, teniendo siempre al “*costo laboral*” como la variable de ajuste.

El nacimiento de este tipo de empresas recuperadas por sus trabajadores se vincula estrechamente con ese modelo económico que recurrió a los “manuales” más clásicos sobre acumulación de capital para poder obtener los

resultados esperados⁴: la maximización de ganancias depende de la producción de plusvalía y de la realización o venta de lo producido, que en ambos casos es apropiado por el empresario capitalista, por lo que se origina la acumulación de capital necesaria para reinvertir y obtener una acumulación en ascenso, una acumulación ampliada de capital. Dicha acumulación depende esencialmente del grado de explotación de los recursos dentro de la empresa, en especial de los recursos humanos, es decir de la explotación sobre los trabajadores.

Este modelo entra en crisis cuando el capitalista no puede llevar más allá el grado de explotación sobre sus obreros, bien porque ellos ya trabajan demasiado con lo que aumentar su explotación significa correr el riesgo de deficiencias en la producción, bien porque la ley ya había sido violada o modificada y no podía serlo más todavía, o bien porque el día solamente tiene 24 hs y no se puede explotar por más de esa cantidad de tiempo... Por ende, al necesitar cada vez más capital acumulado para reinvertir (lo que responde al proceso de concentración de capital) y viendo que el proceso de acumulación llegaba a su límite, los capitalistas analizaron -a veces en forma consiente, otras no- que la causa de esa falla no estaba dada en el sistema mismo (pues ellos eran los que percibían los beneficios y no pretendían quedarse sin estos), sino que resultaba ser una cuestión de “costos”, y de los cuales el **costo empresario** jamás pasaba por la lupa de su análisis... De esta forma, muchos capitalistas se auto-convencieron de que había que reducir los costos de sus empresas: primero evadiendo impuestos, luego prorateando y postergando pagos a los proveedores, hasta que el último costo para reducir era la mano de obra...

Es precisamente este criterio de eliminación de los costos laborales (vía despidos) para la conservación de los costos empresariales (alto nivel de ganancias para la empresa y de dividendos para los capitalistas) lo que constituye uno de los puntos más criticables por parte de las empresas recuperadas. Y su propuesta ha sido la eliminación de estos últimos, lo cual constituye toda una amenaza para los sectores patronales porque equivale a un desafío por parte de los trabajadores al hacer realidad la convicción de que **“nosotros podemos producir sin ustedes”**.

El resultado de ese cóctel resultante de la administración patronal parece un muestrario del punto de inicio de donde tiene que arrancar una empresa recuperada: proveedores con un tendal de créditos pendientes; deudas de a quintales con la AFIP y que a veces superan la propia valuación de los bienes de

(4) Marx, Carlos; “El Capital”; FCE.

la empresa; empleados desocupados o en vías de quedar en la calle o con contratos laborales precarizados; condiciones de trabajo que rozaban con la ilegalidad -cuando no eran ilegales de por sí-; impuestos evadidos y cargas sociales históricamente impagas; etc. Si después de todo este listado de opciones los números seguían sin cerrar, la última opción que restaba era la de comenzar a hacer un “**vaciamiento**”; es decir: transferir los fondos y bienes de la empresa hacia fuera para constituir otra y seguir operando, dejando a los trabajadores y proveedores (aunque muchas veces estos pudieron continuar comerciando con un arreglo y quita en sus créditos) esperando a la Providencia para que les pague...

La oportunidad para los capitalistas de cometer estos manejos de “vaciamiento” de empresas se la dio la propia Ley de Concursos y Quiebras, la cual en 1995 modificó su contenido derogando el instituto de la *calificación de conducta* mediante la cual podía calificarse la responsabilidad de los administradores de toda empresa fallida por los posibles manejos fraudulentos que hubiera hecho. Esto obedeció perfectamente a una de las tantas concesiones otorgadas al capital en pleno embate neoliberal en Argentina durante la administración de Carlos Menem (1989-1999). Después de 1995, el vaciamiento de empresas tuvo una puerta ampliamente abierta. De esta forma se fugaron los activos de muchas empresas por propia decisión de los capitalistas. La fuga de la patronal fue lo que siguió después para evitar la responsabilidad que le significó realizar esas prácticas.

No es necesario remitirnos a las medidas de fuerza tomadas por los trabajadores y el proceso que debieron recorrer hasta tomar la empresa y ponerla a producir. Contamos ya con numerosas recopilaciones y análisis sobre esas experiencias concretas. De lo que muchas veces *no* contamos es de los análisis jurídico-técnicos de estos casos.

No es nuestra intención aburrir al lector con pormenores leguleyos, pero es sustancial comprender y manejar las herramientas legales para poder abordar el problema de las empresas recuperadas con claridad. Se ha dicho mucho, como que las leyes de expropiación son por dos años; como que la dicotomía existente dentro de las empresas recuperadas es optar entre constituirse como cooperativa de trabajo o pelear por la estatización bajo control obrero; y demás, pero mucho de ello han sido interpretaciones que no siempre acaban de ser exactas. Hoy en día los únicos análisis de derecho que se hacen sobre la materia que tratamos están siendo realizados por juristas y “expertos” que no precisamente defienden o tienen en cuenta los intereses de los trabajadores y su clase. Por ende, es oportuno tratar el tema desde la otra vereda, para tomar conocimiento cabal de las posibilidades reales desde la clase trabajadora para

la conservación de su fuente de trabajo, el potencial organizador que significa desarrollar un proyecto de autogestión sin que se medie por una dirección patronal sino regulada y dirigida directamente por quienes producen, y en cuanto a la construcción de un imaginario que resulta necesario para poder dimensionar otra forma de organización del trabajo, del proceso de producción y de la construcción de las relaciones sociales que desde allí se dan.

Los supuestos

El abandono de una empresa por su cúpula empresarial *supone* el cierre inmediato de la misma. Esto lleva implícita otra suposición: que los empleados son incompetentes a la hora de trabajar por sí solos. Este ha sido el caso cuando economistas y abogados de renombre han calificado de “*paraíso de vagos*” a las empresas recuperadas, aludiendo que para la gestión de una empresa es condición necesaria contar con la capacidad de un cuerpo administrativo responsable y que maneje las riendas de dichos emprendimientos. ¿Será que fue la administración capitalista que abandonó las empresas que los trabajadores recuperaron un ejemplo de esa “administración responsable”? Los vaciamientos, los fraudes y las quiebras no fueron ocasionadas por los trabajadores, sino por los sectores patronales de las casi 180 empresas recuperadas hoy⁵, sin contar las miles que no formaron parte de este proceso y se cerraron.

El 3 de octubre de 2002, el diario *La Razón* publicó un artículo de Juan Alemann que sería referencia casi obligada para entender cómo los sectores conservadores entienden el proceso de recuperación de empresas. En el mismo, puede leerse en contra de estas experiencias: *“Si esas fábricas dejaron de producir, por algo es. (...) Para superar esta situación [de crisis], en varios casos se ha dispuesto la expropiación de las fábricas. En este caso, el Estado, sea el nacional o el de la ciudad de Buenos Aires, o los provinciales, deben pagar por ello, conforme a una tasación oficial. En algún caso pagarán a los dueños, en otro ingresarán el dinero en una cuenta administrada por el síndico concursal. Jurídicamente esto tiene una base endeble. Además implica un nuevo gasto público. (...)”* Algunas apreciaciones son

(5) Hasta diciembre de 2004 podían contabilizarse 163 empresas recuperadas. Posteriormente a esa fecha siguieron recuperándose fábricas y empresas de servicios, aumentando la cantidad a un estimativo de 180. Esto también derrota la idea de que, en pleno período de crecimiento del PBI bajo la presidencia de Kirchner, las empresas nacionales se estabilizaron y el empleo se recuperó. Si bien no tuvo el ritmo de principios de 2000, continuó habiendo casos de abandono por parte de las patronales y de recuperación de parte de los trabajadores de las empresas afectadas.

ciertas, sobre todo en cuanto a lo que se refiere a la expropiación de bienes -lo cual trataremos en un título aparte- pero en de ningún modo puede aducirse que tenga una “endeble base jurídica”. En cuanto al gasto público, nos encontramos hoy, y de acuerdo con la política fiscal sobre las exportaciones, en un momento en que las arcas públicas se encuentran francamente abultadas en grado tal que, sin obstar por la situación social de casi la mitad de la población, se ha cancelado la deuda externa que se tenía contra el FMI y se analiza hacer lo propio con otras instituciones internacionales.

Luego toma el caso de la imprenta Cogtal para referirse a que durante el gobierno de Perón *“compitió en el mercado gráfico por mucho tiempo, sobre la base de una competencia desleal, al pagar de hecho salarios inferiores y nada de cargas sociales. Los trabajadores eran considerados socios de la cooperativa, pero no se les reconocía relación de dependencia. Aparecieron allí problemas de disciplina y de autoridad, ya que si todos eran socios iguales, nadie tenía un mando efectivo. Aparte, esta empresa no tenía capacidad de endeudamiento y no podía renovar sus maquinarias y equipos, de modo que sufrió un proceso de obsolescencia progresivo y finalmente cerró.”* Conviene hacer un repaso de la ley 20.337, la cual otorga un tratamiento de asociados a los miembros de la cooperativa, por tanto no puede existir relación de dependencia entre ellos si se trata de una asociación libre entre los dueños de la cooperativa. Además, nos complace comunicarle al Sr. Alemann que la Cooperativa Obrera Gráfica Talleres Argentinos Ltda. (COGTAL) no cerró como él espera, sino que continúa operando a cuatro años de haber escrito tal aseveración e incluso ha mantenido trabajos con el IMFC en forma asidua.

Prosigue diciendo: *“En las nuevas empresas autogestionadas se plantea de inmediato un problema de falta de capital de trabajo. (...) Pero el problema de fondo se plantea con la nueva estructura empresaria. La máxima función empresaria requiere personas capacitadas para tal fin. En estas cooperativas, de poder diluido, el mando tiende a pasar a trabajadores con talento político, lo cual no garantiza en modo alguno su capacidad como administradores. La conducción de una empresa requiere gran dinamismo y mucha capacidad de decisión, lo cual en estas cooperativas se torna dificultoso. (...) Finalmente la posibilidad de prescindir de alguien, o sea despedirlo, también está limitada, ya que se trata de socios. Entonces esto es el paraíso de los vagos. Así ninguna empresa puede funcionar.”*⁶ (todos los resaltados son nuestros).

La cita contiene numerosos errores conceptuales, jurídicos y hasta visiones que se colocan premeditadamente opuestas a la de quienes encaran la recuperación de sus fuentes de trabajo. Pero en última instancia,

resulta muy difícil de explicar cómo personas “capacitadas para la función empresaria”, de “gran dinamismo” y de “muchas capacidad de decisión” (valdría decir “expertas”) no hayan podido sostener las empresas por ellos comandadas y las hayan dejado en la ruina o peor, ya que con su escape podría atribuírseles responsabilidad dolosa por actos fraudulentos (como el vaciamiento de la empresa, la evasión de impuestos, de prestaciones, etc.); mientras que “vagos” sí logran sostenerlas, sí logran organizarse de una manera más democrática, y en muchos casos hasta recuperan posiciones dentro del mercado interno y externo (caso Zanello⁷ entre otros) que en épocas de patrones no tenían. Evidentemente existen graves distancias entre esa terminología aplicada y las bases en donde se sustenta con la realidad que diariamente demuestran los “vagos” aludidos simplemente con su trabajo cotidiano.

El hacerse cargo de la recuperación de una empresa difiere mucho de lo que se podría llamar *holgazanería*. Es una tarea titánica que demanda compromiso, voluntad, y tenacidad en una situación desventajosa, algo que no muchos empresarios poseen estando en condiciones más favorables. También exige muchas veces sacrificio. No es en absoluto un *ideal* de funcionamiento empresario sino todo lo contrario: es la respuesta directa a un paisaje desolador signado por la pérdida del trabajo y el hecho de pasar a ser un desocupado en forma permanente. Hoy, esto significa mucho más de lo que simplemente sugiere, luego de más de una década en donde el constante crecimiento del desempleo fue tratado como algo coyuntural, colateral, cuya responsabilidad recaía en el individuo y en su incapacidad de seguir capacitándose, flexibilizándose, diversificándose en su trabajo, en suma: por no ser *competitivo*. De esta manera, los trabajadores se constituyen 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.

(6) Juan Alemann (ex Secretario de Hacienda durante la Dictadura Militar), 3 de octubre de 2002, diario La Razón. Citado en Echaide, Javier; “Debate sobre empresas recuperadas: un aporte desde lo legal, lo jurídico y lo político”; Ed. CCC, Buenos Aires, 2004 (2da edición) y Ed. Monte Ávila, Caracas, 2006.

(7) Si bien no se trata de una cooperativa, Pauny S.A. (ex Zanello) es una fábrica de tractores recuperada. Ocupa el 80% del mercado exportador argentino en su sector, y a diferencia de muchas otras empresas recuperadas, la nueva entidad se conformó bajo la forma jurídica de S.A. (sociedad anónima) formada por acciones iguales entre los trabajadores, los anteriores dueños, los acreedores y un mínimo porcentaje destinado al municipio que fue quien dictó las leyes de expropiación afectadas al caso.

La situación de las empresas a recuperar

La recuperación de empresas generalmente⁸ se interpone con numerosos procesos legales abiertos, causados por la anterior gestión. La patronal no abandona una empresa en buenas condiciones económicas, eso es evidente. Si se produce el abandono es porque previamente se dio un proceso de vaciamiento de la fábrica, pasando los activos de la empresa a punto de ser abandonada a otra -generalmente propiedad de los mismos dueños- que se arma a partir del desguace de la anterior; o si no puede tratarse del caso en que los administradores hayan dejado a la empresa en una situación económica tan mala que ya le resulta imposible poder equilibrarse, por lo que se la deja a su abandono.

En este marco de situación, es común encontrarse entonces con procesos judiciales abiertos por parte de la gestión patronal, sea ya en un *concurso preventivo* o en un proceso de *quiebra*⁹. Pero también puede tratarse de una empresa que no se halle en ninguna de esas dos situaciones (el Hotel Bauen es un ejemplo de ello), por lo que no es exacto decir que siempre tendremos un juicio de quiebra o un concurso abierto cuando estemos hablando de una empresa recuperada. Por lo general, entonces, cuando los trabajadores deciden tomar la empresa y ponerla a producir comúnmente se encontrarán contra los intereses del juzgado comercial que atiende el proceso judicial que se trate.

Así es como los jueces comerciales y sus funcionarios -los síndicos- comúnmente manifiesten su interés por acelerar los tiempos del proceso o dificultar la recuperación de los trabajadores con el fin de que dicha experiencia fracase y ellos puedan continuar normalmente con el objeto del proceso: la liquidación de los bienes (para la quiebra) o la celebración de un acuerdo para sanear el pasivo de

(8) Hacemos una salvedad cuando hablamos de generalidades, ya que el universo de las empresas recuperadas es amplio y complejo, resultando muy difícil por ello el poder hablar de las empresas recuperadas como si se tratasen de casos de idénticas circunstancias. Partir de una generalidad sería un error: cada empresa recuperada tiene particularidades que hacen a su situación y que muchas veces no pueden ser equiparadas con otros casos. Sí podemos hablar de situaciones coincidentes respecto de: el abandono de la empresa por parte de la patronal y por su propia voluntad, la situación casi inminente de la pérdida de la fuente de trabajo, y la decisión por parte de los trabajadores de hacer volver a producir la empresa sin la patronal.

(9) El concurso preventivo es el proceso por el cual un deudor (fuese persona física o jurídica) puede presentarse en instancia judicial para llegar a un acuerdo con sus acreedores a fin de evitar la quiebra. Si ese acuerdo es incumplido por el deudor, o si dicha situación es insalvable, cualquier acreedor puede pedir la quiebra del deudor para proceder a la liquidación de sus bienes para satisfacer su acreencia. En Argentina tanto el concurso preventivo como la quiebra son institutos regulados legalmente por la misma ley: la Ley Nro. 24.522 (identificada como Ley de Concursos y Quiebras o LCQ).

la gestión de la patronal (para el concurso). Son excepcionales los casos en que síndicos y/o jueces se ponen de acuerdo con los trabajadores para potenciar un proceso de recuperación y buscar las pruebas del caso para así tener evidencias concretas de la responsabilidad que les cabe a los anteriores dueños.

La telaraña legal

Poco se ha logrado en materia legal a favor de la recuperación de empresas. Para resumir al lector la información que debe analizarse, expongamos brevemente las normas legales en donde las empresas recuperadas han canalizado su lucha adentro de los juzgados y parlamentos.

Cabe aquí hacer un par de aclaraciones antes de comenzar a hablar de cómo el sistema intenta doblegar la recuperación de empresas. Pese a todo lo que los libros de texto de derecho digan, en la práctica el proceso de quiebra no está para satisfacer plenamente a los acreedores. No resulta extraño el hecho de encontrarse con quiebras que no dejan demasiados valores en su haber o que directamente no poseen bienes para ser liquidados. Lo mismo ocurre para los concursos preventivos. La idea del concurso es que el deudor se presente para arreglar un modo de pago con sus acreedores y así resolver una situación que lo compromete económicamente a fin de -precisamente- *evitar* la quiebra. Pues esto no ocurre así en la realidad. No son pocos los acuerdos a que acreedores y deudores arriban y en donde se otorgan quitas del 60% y plazos de pago de 10 años. Con estos hechos, debemos sincerar las finalidades de ambos institutos, el concurso preventivo y la quiebra: el primero sirve para **reducir el pasivo del deudor**, no para que el acreedor pueda cobrar el crédito; y el segundo sirve para **liquidar y rematar los bienes** de la empresa quebrada a fin de terminar con la persona jurídica y disolver uno de sus principales atributos jurídicos, que es el patrimonio.

Resulta claro que el primer paso para recuperar la empresa es estar *adentro* de ella. Tras la *ocupación pacífica* de los inmuebles, el primer objetivo para evitar los desalojos policiales era el *obtener la custodia* de los bienes de las empresas fallidas. Las razones que se manifestaban de parte de los trabajadores eran que ellos se harían cargo de la custodia y conservación de los bienes para evitar el vaciamiento del que comúnmente eran objeto esas empresas. Con ello asegurado, el paso siguiente era que se otorgase la concesión de la continuidad de la empresa en quiebra.

Allí se dio una de las conquistas parciales de la lucha de los trabajadores. La mencionada Ley de Concursos y Quiebras prevé la posibilidad de dar

continuidad en la explotación a la empresa quebrada en forma *excepcional y a discreción del juez*, bajo el razonable criterio de que la liquidación de una empresa en funcionamiento da mejores valores que si se tratase de una empresa cerrada y en deterioro. En la segunda mitad de 2002 (en plena etapa de transición, luego de la explosión social de diciembre de 2001 y previo a la asunción de Néstor Kirchner en 2003) se introdujo la única modificación surgida del “fenómeno” que aquí tratamos, en la mencionada excepción regulada en el art. 190 referido a la posibilidad de continuar la explotación de la empresa a pesar del estado de quiebra. La modificación permitió que los trabajadores, constituidos previamente en cooperativa de trabajo, pudiesen presentarse ante el juez comercial para solicitarle se les otorgue la continuidad de la empresa quebrada.

Quizás algún lector haya advertido que, en pleno crecimiento de este tipo de emprendimientos, esto representó una gran oportunidad para ese grupo social de trabajadores que luchaban por la urgente conservación de sus fuentes de trabajo. No obstante, también condicionó que la recuperación por los trabajadores de estas empresas con procesos judiciales abiertos pudiesen ser encausadas solamente para los casos en que se tratase de un proceso de quiebra (excluyendo el caso de que la empresa estuviese en concurso preventivo), que la autorización del juez sería excepcional (la regla continuaría siendo entonces que la quiebra procediese con el desalojo de los trabajadores que ocupasen la fábrica), que la forma de organización que los trabajadores deberían adoptar fuese la de cooperativa de trabajo (que si bien era la forma en que los trabajadores mayoritariamente ya optaban, dejaba fuera otras formas y otros reclamos como la de estatización con control obrero), y que la entrega en continuidad de la empresa quebrada fuese como concesión y por un período determinado de tiempo (conservando la propiedad bajo título de los anteriores dueños y manteniendo el objetivo final del proceso de quiebra que es la de liquidar los bienes y no la de conservar la fuente de trabajo para los trabajadores).

Ahora, para que los trabajadores pudiesen presentarse ante el juez debían hacer una presentación seria de cómo habrían de gestionar la empresa en manos de la cooperativa si el juez decidía otorgársela. Así es como los trabajadores organizados en cooperativa han presentado ante los juzgados comerciales los planes de recuperación; y para que estas presentaciones fuesen consideradas “serias”, quien aquí escribe ha visto cómo los trabajadores ofrecían sus propios créditos laborales como garantía. En muchos casos, el juez comercial -cuya finalidad es también buscar fondos para la quiebra y así poder responder a los acreedores- otorgaba la explotación de la empresa por dos años a la cooperativa y se hacía de los créditos que los trabajadores entregaban voluntariamente a fin de que la

entrega de la explotación se hiciese realidad y ellos pudiesen conservar la fuente de trabajo. Los trabajadores preferían *regalar* sus créditos -que nunca sabían si podrían cobrar o no- y conservar en sus manos la empresa para recuperarla.

Incluso las presentaciones de las cooperativas demostraban una planificación por un tiempo mucho más largo que el otorgamiento de la concesión: personalmente también he visto cómo estas presentaciones mostraban planes de recuperación a seis años, mientras que los jueces no suelen otorgar la explotación de las empresas quebradas más allá de los dos años.

Es esto lo que los trabajadores han denominado -erróneamente- “expropiación transitoria”: al otorgamiento de la continuidad de explotación para la cooperativa por parte del juez comercial. No se trata de una expropiación ya que **nunca está en tela de juicio la propiedad de los bienes que se explotan** (sean bienes muebles o inmuebles): los bienes siguen siendo de la empresa quebrada. La diferencia está en que, sin importar la propiedad, los bienes son explotados por la cooperativa de los trabajadores.

Ahora, ¿por qué es común que se otorgue por dos años esa explotación? La respuesta es sencilla, aunque no está a la vista: dos años es el período de tiempo que se suele demorar para la liquidación de los bienes dentro de un proceso de quiebra. O sea: el cálculo del otorgamiento de la explotación de la empresa en definitiva no altera en absoluto el normal proceso tendiente al remate de los bienes. La cooperativa operará por dos años los bienes de la empresa quebrada. Al término de ese tiempo -y si no se renueva por otro período idéntico la concesión- los bienes vuelven a manos de la quiebra para su correspondiente liquidación. Entre tanto, los trabajadores deberán haber juntado tanto dinero en esos dos años como para ser capaces de *comprar* la empresa: comprársela al dueño que los estafó y los abandonó para que él pueda pagar sus créditos... Esta es una de las contradicciones a los que los trabajadores son arrojados para poder seguir trabajando.

La expropiación

Frente a este panorama, se buscaron segundas estrategias. Fue así como se encontró al instituto de la expropiación como una forma de solucionar la mencionada contradicción de muchos casos particulares. Hablamos aquí de la expropiación como es que se entiende legalmente: la adjudicación para el Estado de la propiedad de un bien mediante la sanción de una ley y frente a casos de necesidad justificados, con previo pago de una indemnización razonable.

Comúnmente los argumentos en contra de las leyes de expropiación se basan en que con ellas los trabajadores “se hacen dueños” de los bienes encontrados en la quiebra por medios “indebidos” o “desvirtuando” institutos como el de la expropiación, afectando los intereses de los acreedores. Esto es **falso**. Primero porque no es la cooperativa la que expropia absolutamente nada, es el Estado (Nacional, Provincial o Municipal, depende del caso). A menos que se halla cambiado el instituto de la expropiación dentro del derecho vigente, un particular (la cooperativa) no puede expropiar a otro particular (la quiebra, dado que los anteriores dueños han perdido toda disposición sobre los bienes de la empresa por su estado falencial). Y el Estado **debe fundamentar** su expropiación. Generalmente lo hace por la acuciante situación social (altos niveles de desempleo, altos niveles de pobreza, destrucción del tejido social y del sector productivo, etc). En virtud de ello, el *propietario* de los bienes expropiados pasa a ser **el Estado** y no la cooperativa, los trabajadores o cualquier otro particular. Esto también abre un debate en torno a la efectividad de las leyes de expropiación para lograr que los bienes de la empresa recuperada *sean* de los trabajadores que la recuperaron. Al menos hoy, esto no es así: los bienes son del Estado y no de los trabajadores. Lo que el Estado sí hace es **conceder o arrendar** dichos bienes expropiados (muebles e inmuebles) a la cooperativa para su uso. No existe un traspaso de propiedad en beneficio de la cooperativa, por ende los operarios no pueden disponer libremente de dichos bienes.

Sin embargo, la expropiación resultó ser una buena estrategia para muchas empresas recuperadas, pues la propia LCQ la encuadra en su art. 21 que expresa:

*“(...) 2) Quedan **excluidos** de la radicación ante el juez de concurso los procesos de expropiación y los que se funden en las relaciones de familia.”*
(los resaltados son nuestros)

La ley debía ser dictada por un poder legislativo -fuese el nacional, el provincial o el municipal- y dada la independencia de poderes de todo régimen republicano, no podría haber interferencia entre el Poder Legislativo que ordenaba la expropiación y el Poder Judicial que controlaba los bienes.

En razón de ello, una vez dictada la ley de expropiación se le quita la potestad jurisdiccional al juez comercial sobre los bienes afectados. Esto ha resultado ser una estrategia eficaz para los trabajadores de estas empresas para centrar su situación como un problema socio-político y no estrictamente económico. No se trata de un caso aislado de una empresa que ha cerrado, sino que se trata de los efectos de un modelo económico (el neoliberal) aplicado durante más de una década. Hablamos, en este caso en particular, de más

de 160 empresas en todo el país y más de 15.000 familias, a los que pueden sumarse casi 2.000.000 de puestos de trabajo en posible “recuperación” por vía autogestionada. Empero, esto **no** significa que se cierre el proceso de quiebra. En absoluto, el proceso sigue, lo cual nos hace plantear otras cuestiones.

Como por ejemplo respecto de la indemnización previa que surge del dictado de la expropiación. No hay perjuicio alguno para la masa de acreedores de la quiebra con el dictado de la expropiación, puesto que ella debe efectuarse con el pago de una indemnización que debe ser *previa* al acto. Y este es otro tema actual. Hoy día, el Estado expropiante dicta las leyes pero **posterga** el pago de las indemnizaciones para el momento en que se cumpla con el procedimiento administrativo que se abre con la dictada ley expropiante. Esto no debe ser así. La quiebra debe hacerse de ingresos que tienen que determinarse por la ley dictada y, preferentemente, en base a la valuación ordenada dentro de la quiebra, puesto que el juez comercial deberá ordenar a un banco público la tasación de los bienes para poder liquidarlos en algún momento.

Otro problema surge si existen bienes de terceros dentro del inmueble expropiado. Al menos hasta antes de la Ley 1.529 de la Ciudad de Buenos Aires¹⁰, las leyes de expropiación correspondían a “modelos tipo” de carácter individual y cuya redacción era deficiente. Establecía montos tope de indemnización de entre \$ 300.000 a \$ 500.000 (sin tener demasiado en cuenta los tipos de bienes que se expropiaban) y afectando a “*todos los bienes existentes en el predio*”, sin identificar los que correspondían a la quiebra de los que pertenecían a terceros. Esto despierta ciertos inconvenientes, no en cuanto a la afectación de derechos, sino en cuanto al pago de la indemnización correspondiente. Decimos que no hay afectación de derechos dado que el Estado debe indemnizar; en tal caso, los derechos de los terceros fueron afectados cuando se produjo la fuga de los administradores de la fallida y no recién al momento de expropiar y reactivar la empresa (que generalmente conserva sus relaciones comerciales con los mismos proveedores que en la administración de los capitalistas). Si corresponde expropiar *todo*, la indemnización debería ser distribuida a una diversidad de expropiados y no solamente a la quiebra. Si se expropia sólo los bienes del fallido, el tema es más simple.

Otra discusión se sitúa en que se autoriza a la cooperativa a la ocupación temporaria del predio, o se concesiona, generalmente por el término de **dos**

(10) La Ciudad Autónoma de Buenos Aires posee un status jurídico especial. Además de ser la Capital Federal de la República Argentina, es también un distrito especial, una jurisdicción separada del resto de las provincias, desde 1996.

años. Pero nadie sabe qué ha de ocurrir al finalizar este período. Muchas empresas calculan reunir fondos suficientes como para presentarse en el expediente y realizar una oferta directa para la *compra* de la empresa. Sin embargo, todo ello siempre se encuentra sujeto **al arbitrio del juez comercial**, que dentro de sus potestades *puede* -como puede también no hacerlo- autorizar la venta directa en vez de proceder al remate de los bienes. La LCQ no toma en cuenta ningún caso de presentación preferencial de la cooperativas de trabajadores de la empresa recuperada para acceder a la compra. Entendemos que esto no quebraría el “principio de igualdad” frente al resto de los acreedores, pues ya existe una preferencia de privilegio de los créditos laborales frente al resto para que sean los trabajadores los que cobren sus acreencias antes que la masa común de acreedores. Este privilegio se basa en que la masa de acreedores (proveedores, otras empresas, el Estado y demás personas físicas y jurídicas siempre que no tengan un título de privilegio como podrían ser la hipoteca o la prenda) está desarrollando una actividad comercial y con ello pone un capital a riesgo (lo que se conoce como “riesgo empresarial”), mientras que los trabajadores cobran su sueldo para sustentarse y sostener a su familia. Entonces, con la existencia de este privilegio a favor de los créditos laborales, creemos que darle una preferencia a la presentación de los trabajadores -como dice la ley “constituidos en cooperativa de trabajo”- sería trasladar la misma preferencia respecto al privilegio mencionado pero para lograr el objetivo de adquirir la propiedad de la empresa que ellos mismos han recuperado.

De esta forma y hasta el momento, las únicas modificaciones de la LCQ que han atendido a las empresas recuperadas han sido sobre la posibilidad de presentación como cooperativa de trabajo de los empleados de la empresa para lograr la *excepcional* continuidad de la misma en sus manos (art. 190).

Siendo que el plazo de los dos años 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. En lo concreto esto **ha fragmentado 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.

Intentos de contrarreformas

Algo que algunos autores del derecho concursal hacen mención en ponencias, es la **intervención sindical**. El Dr. Arnoldo Kleidermacher, por ejemplo, ha

propuesto en su momento la inclusión de un art. 190 *bis* para establecer un breve procedimiento de la presentación por parte de los trabajadores y demostrar allí su intención de continuar con la empresa. Esto, si bien sería de mucha utilidad, contemplaría la presentación de un informe de la Sindicatura al sindicato de los trabajadores (o en su defecto a su comisión interna) para convocar a una asamblea de obreros, empleados activos al momento falencial y de aquellos trabajadores que han demandado su acreencia laboral para resolver su presentación o proseguir con el trámite normal. La convocatoria a la asamblea la consideraríamos absolutamente necesaria para generar una decisión con alto grado de consenso. No así la intervención del sindicato. Las razones son variadas. Han sido contados los casos en que algún sindicato intervino en la recuperación de una empresa. La Seccional Quilmes de la UOM es el ejemplo, o quizás el Sindicato de Ceramistas con Zanón (aunque en este último caso, fueron los trabajadores de Zanón quienes ganaron el sindicato cuando ya habían recuperado la empresa y no viceversa; por tanto es un avance de los trabajadores autogestionados en el sindicato y no un avance del sindicato dentro de la empresa recuperada). Además se da que las relaciones entre los trabajadores y el sindicato no es buena, dado el hecho que este último abandonó el “caso particular” de los trabajadores de la empresa sin intervenir en su momento ante el posible reclamo de haberes que **siempre** quedan pendientes en estos casos y que no se encuentra alejado del problema del alejamiento de muchos grupos sindicales de la relación directa con sus “representados” trabajadores. Asimismo, si los contratos laborales caen, si no existe más relación de dependencia, si no se generan nuevos derechos indemnizatorios ni se efectúan por ende cargas ni aportes patronales -entre los que se encuentra el aporte al sindicato respectivo- ¿cómo podemos justificar la presencia del sindicato en esta instancia? ¿Bajo qué obligaciones y, sobre todo, bajo qué derechos? Consideramos que para estos casos particulares la formación de una comisión interna de trabajadores bajo la vigilancia del Tribunal sea la que se constituya y llame, con pliego de empleados mediante, a la susodicha asamblea.

Otro pedido de reforma del art. 190 LCQ ha sido el de presentar ante el Juez concursal un plan de recuperación de la empresa y que contemple varios requisitos hoy en día requeridos para los correspondientes informes del Síndico de la quiebra.

Esto ya se realiza actualmente en la gran mayoría de los casos, por lo que no resulta en absoluto novedoso. De hecho es práctico y demuestra que la forma cooperativa es la más ajustable al caso, además de dar las garantías legales -tanto a los trabajadores como a terceros- de la continuidad seria de la explotación bajo el amparo de la ley. Además también se prevería que sean premisas del plan a presentar por los operarios: 1) la no disposición patrimonial del activo concursal

sin autorización del Juez, a excepción de los bienes contemplados en el plan; y 2) la no distribución de utilidades hasta la cancelación del pasivo concursal. También sobre la continuidad en funciones del Síndico hasta la cancelación del pasivo y de la regulación de sus honorarios **en forma separada** a esta tarea.

De esto último, sin embargo, disentimos totalmente; no en cuanto a la no disposición de los bienes (puesto que forman parte del activo de la quiebra), sino del no reparto de las utilidades producto del trabajo de la cooperativa y no de la empresa quebrada. Si se presenta, por ejemplo, un plan de cancelación del pasivo en cuotas (algo para nada descabellado sino más que corriente) en el que se prevean cuotas de cierto monto y que de la producción se genere un excedente: ¿eso no generaría beneficios? No son frutos producto de un objeto viciado -puesto que estaría expropiándose o bien utilizando con el advenimiento judicial mediante la presentación del plan que se pide en la contrarreforma-, sino que **son frutos genuinos**. Además: ¿de qué sirve constituir una cooperativa si no se pueden distribuir utilidades del excedente? ¿Se trataría acaso del absurdo de presentar un plan de continuidad sin percibir recuperos de la fuente de trabajo aportada? Vaya uno a saber, en tal caso, cómo se mantendrán los operarios durante este período, que ignoramos además de cuánto ha de ser. El problema que se suscita es qué hacer con lo producido y realizado; lo cual viene a colación, en cierta forma, del tema de la propiedad de la empresa. Si los frutos de la cosa rentada pertenecen al locatario (es decir, quien no es el dueño), ¿cómo puede ser que lo producido de la empresa no pueda distribuirse entre los trabajadores de la cooperativa! Además, no se garantizan las ganancias de la cooperativa de trabajo pero sí la remuneración **por separado** del Síndico; es decir que se garantiza la actividad para el pago separadamente de sus funciones normales de la tarea de la Sindicatura, se garantiza el pago del pasivo, pero se prohibiría percibir ganancias para la actividad generadora de todas estas garantías, es decir la actividad de la cooperativa...

Otra posibilidad que esta corriente de juristas intenta desplegar es que la cooperativa no pueda contraer nuevos pasivos sobre los bienes recuperados, aunque sí deja la posibilidad de que se puedan aumentar los activos del patrimonio en litigio. Y esto concierne a una cuestión de la propiedad de los bienes de la empresa recuperada. Se le pide a la cooperativa que no comprometa el pasivo, algo que entendemos razonable, ipero también se le pide que no aumente el activo, es decir que no produzca! Queremos creer que no está del todo clara la redacción en este punto para no caer en nuevos absurdos. Si los trabajadores ponen en condiciones la empresa abandonada, reparan sus máquinas, la atienden y generan excedentes (donde antes no los había), esto debería ser considerado como mejoras de la cosa, lo cual despierta (en casos de

que no se traten de bienes expropiados sino conservados dentro de la quiebra) derechos de percibir lo invertido en dinero al hacer dichas reparaciones.

La compleja cuestión política

La cuestión política de fondo aún está lejos de ser resuelta en forma definitiva, ya que a medida que estas empresas se han topado con diversos obstáculos (legales y de hecho), se ha decidido *postergar* las soluciones de raíz y darle un tratamiento político al tema. Es decir: desde el surgimiento del proceso -y también podemos decir que ello continúa hasta hoy- el hecho de no adoptar una salida política al conflicto en las empresas recuperadas ha sido una decisión que el Estado ha mantenido desde la crisis. Sobre ello ya nos hemos referido en artículos anteriores¹¹, por lo que no nos remitiremos nuevamente al tema.

También en otros trabajos¹² hemos mencionado que, al no hallarse una salida política al tema, se ha optado por una diversidad de “soluciones” que hacen que el universo de este tipo de empresas sea por demás enmarañado. Así podemos comprobar que, ya en el 2004, el 6.9% de los casos los conflictos despertados en cuanto al uso de bienes, predio, maquinarias y marcas de las empresas se resolvieron por medio de una *cesión de acciones*, el 18.4% mediante una *locación con acuerdo judicial*, el 13.8% mediante una *locación sin mediar un acuerdo judicial* sino directamente con los dueños anteriores, un 27.6% mediante el dictado de *leyes de expropiación*, el 2.3% persistía en el reclamo de *estatización bajo control obrero*¹³, un 11.5% mediante *otros tipos de medidas*, y un 19.5% carecía de una definición legal. Este último índice casi coincide con el 21% de empresas recuperadas que se halla inactivo, bien a la espera de algún tipo de solución legal o regulativo para su actividad específica, o bien por cuestiones internas de la realidad de cada empresa.

Si de mitos hablamos, podemos ver que ha existido una multiplicidad de formas para abordar el problema del uso de las maquinarias, la ocupación

(11) Echaide, Javier. Ob. Cit. 2005.

(12) Echaide, Javier. Ob. Cit. 2004/2006.

(13) Al momento de la elaboración de estos datos (fines de 2003), ese 2.3% estaba constituido, entre otros, por Brukman y Zanón, que se diferenciaban del 93% de empresas que ya habían adoptado por constituirse bajo la forma de cooperativa de trabajo y del 4.7% que habían optado por la forma de S.A. o de S.R.L. Hoy en día, tanto Brukman como Zanón son cooperativas de trabajo, más allá de que -en el último caso- no hayan abandonado sus reclamos por estatización. Todos estos datos han sido extraídos de *Fábricas y Empresas Recuperadas*, libro del Departamento de Ciencias Sociales del CCC.

del predio, etc., pese a que se ha insistido en identificar los procesos de recuperación con el de una supuesta amenaza de “expropiaciones a mansalva”. No existe tal amenaza, dado que la expropiación no ha sido la única vía adoptada. Solamente lo ha sido en menos de un tercio de los casos cuyo grado de conflictividad social ha sido **alto**. Entre tanto, en los casos en que el conflicto social fue bajo las salidas han sido diversas y coordinadas. Pero en todos los casos estas soluciones han sido **individuales**.

Otro mito, que entendemos ha sido superado por el devenir de los hechos en el tiempo, ha sido el de “cooperativas vs. estatización bajo control obrero”, y que este debate se dio en términos de un 50-50 de empresas. El 93% de las empresas ha optado por constituirse bajo la forma cooperativa (y más específicamente del tipo de cooperativa de trabajo), muchas veces por identificación con los principios cooperativos, muchas otras por necesidad de hallar un encuadre jurídico que les permitiera cristalizar lo más semejantemente posible su funcionamiento interno en un encuadre legal: decisiones colectivas tomadas mediante asamblea, democracia en la toma de estas decisiones sin otorgar privilegio al capital por sobre las personas (principio “1 hombre = 1 voto”), etc.

Pero estos no son los únicos problemas que hoy deben enfrentar las empresas recuperadas, a pesar de que todavía hay muchas que siguen a la espera de una salida jurídico-política a su situación. Los principales problemas de las empresas recuperadas se encuentran hoy en torno a su financiamiento, la propiedad de los bienes, y el régimen establecido a partir de las expropiaciones sancionadas, de corresponder con el caso.

Primeramente, las leyes de expropiación no han resultado ser una solución *de fondo*. Sí han sido una forma de quitarle potestad a los jueces comerciales del tratamiento del caso, habiendo negado estos el dar la continuidad de la empresa en manos de los trabajadores en los términos de los arts. 189 y 190 de la LCQ. Debemos tener en cuenta que esta posibilidad de dar continuidad a la empresa fallida (mayormente, los casos de empresas recuperadas abandonadas por sus anteriores dueños suponen la existencia de procesos de quiebra o de concurso preventivo en desarrollo) es totalmente **excepcional y a discreción del Juez** de la quiebra, por lo que no es “automático” el traspaso del manejo de la empresa de manos de los dueños fugados a las de los operarios. Muchas veces los magistrados han denegado los pedidos de continuidad; y en caso de haberlas otorgado, tal continuidad no resulta tampoco de un término indefinido y con transmisión de propiedad, puesto que dicha entrega resulta ser precaria y se halla enmarcada en lo dispuesto por la Ley de Concursos y Quiebras: **los bienes siguen siendo de la quiebra** y éstos, así como todo el proceso de continuidad, se hallan supeditados

a la liquidación de la quiebra, la cual se estima que ocurre normalmente en un término de dos años de iniciado el proceso judicial.

Como vimos, en los casos de conflicto más alto, los trabajadores decidieron llevar la pelea a los parlamentos para que se dictasen las leyes de expropiación. Pero esa salida, que trasladaba gran parte de la pelea de los jueces comerciales a las Cámaras Legislativas, modificaba la propiedad de los anteriores dueños al Estado y no a los trabajadores. A ello se suma que el Estado no ha pagado ninguna indemnización por las expropiaciones realizadas, por lo que también existe una muy real posibilidad de que dichas expropiaciones caigan y todo se retrotraiga.

En todos los casos, los trabajadores no han podido desarrollar una salida política que contenga las necesidades de su sector, porque se han visto constantemente con barrera que el sistema les ha impuesto para que sus intenciones de emancipar su fuerza de trabajo se vean absolutamente frustradas. Por su parte, el Estado no se ha encontrado a la altura de las circunstancias para poder hallar una salida política que atienda las necesidades sociales. La última reforma arrancada por la movilización de estos trabajadores fue la modificación del art. 190 que ya analizamos y que se hizo cuando el sector se encontraba altamente movilizado y enfrentando en forma conjunta a desalojos de alto nivel de agresividad como los que se intentaron en la ex fábrica textil Brukman (hoy Cooperativa 18 de Diciembre).

Los desafíos siguen latentes y, sin ánimos de excluir otros, podemos resumirlos en los siguientes:

- Resolver políticamente su situación en general.
- Superar la fragmentación y la desmovilización que el sistema les va imponiendo con el paso del tiempo.
- Avanzar en la capacitación de sus propios trabajadores asociados para potenciar los niveles de producción y así afianzarse económicamente.
- Instalarse socialmente en forma diferenciada de las empresas capitalistas (por su forma cooperativa, por su práctica autogestiva y como ejemplo de pelea concreta por la emancipación de la fuerza de trabajo).
- Mantener el funcionamiento interno logrado tras la recuperación de la empresa, pues ha sido una forma de organizarse decidida por cada grupo de trabajadores.

Para avanzar en estos temas es que el pasado 9 de diciembre de 2006, 25 empresas recuperadas de casi todo el país decidieron conformar la primera

federación de empresas recuperadas: la Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados (FACTA). Esto va más allá de los movimientos creados hasta ahora (el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas -MNER- y el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por sus Trabajadores -MNFRT-), pues es la primera vez que las propias empresas recuperadas se integran para establecer una cooperativa de segundo grado. Han planteado un período de 160 días para sumar a más empresas y conformaron hasta esa fecha un Consejo de Administración Provisorio compuesto por: Coop. Cooptravi (Santa Fe) en la presidencia, Coop. B.A.U.E.N. (Cap. Fed.) en la vicepresidencia, Pauny S.A.-ex Zanello- (Córdoba) en la secretaría, y la Coop. Vitrofin (Santa Fe) en la tesorería; y acordaron una declaración de principios¹⁴ en la que han fijado como objetivos para esta etapa:

- Lograr una Ley Nacional de Expropiación.
- Lograr la constitución de un fondo de capital de trabajo para todas las empresas recuperadas.
- Lograr la promulgación de leyes específicas que contemplen la figura de empresa, fábrica recuperada y trabajadores autogestionados.
- Conquistar el derecho a la obra social, la ART y la jubilación.

Lo que los trabajadores han hecho es lo que en definitiva han venido haciendo desde siempre: trabajar. Trabajar a pesar de todo, de los intentos de desalojo, de los enfrentamientos con la policía, de las calumnias y los intentos de desprestigio, de las trabas judiciales, de los vaivenes de la política, de la falta de financiamiento, la indecisión de todos... salvo la de ellos. Han venido demostrando, contra todos los pronósticos, que la política se hace creando, que los cambios se generan haciendo -y no hablando-, que la transformación de la sociedad puede comenzar desde el ámbito más sencillo en donde uno está inserto. Y sobre todo, de que **es posible hacerlo**.

(14) FACTA (Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados): Declaración de Principios, 9 de diciembre de 2006.