

DESAFÍOS EMERGENTES DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS: DE LA IMPOSIBILIDAD TEÓRICA A LA PRÁCTICA DE LA POSIBILIDAD.

Autores:

- Dr. Julián Rebón:

julian@rebon.com.ar

Doctor en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Director del Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Investigador del CONICET. Investigador del Programa de Investigaciones sobre Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Instituto de Investigaciones Gino Germani: Uriburu 950 6° (1406). Buenos Aires, Argentina.

- Lic. Rodrigo Salgado:

rodrigo.martin.salgado@gmail.com

Licenciado en Sociología, Universidad de Buenos Aires. Candidato a Magíster en Investigación en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Becario Doctoral UBACyT en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Instituto de Investigaciones Gino Germani: Uriburu 950 6° (1406). Buenos Aires, Argentina.

Resumen:

El presente trabajo constituye un avance investigativo sobre las transformaciones emergentes en los Procesos de Recuperación de Empresas por sus trabajadores en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En discusión con otras hipótesis se desarrolla un análisis de la reproducción del proceso y de atributos del carácter social de las unidades productivas resultantes del proceso. En esta dirección, analizamos en que medida, el desarrollo productivo de estas experiencias ha estado asociado a una conservación y profundización de los procesos de igualación social que registramos en sus orígenes o por el contrario estos han tendido a su reversión. Nuestra hipótesis sugiere que en esta dimensión, al menos en lo atinente al criterio de retribución laboral, se desarrolla un proceso de desigualación estructurado a partir de la forma originaria que asumió el proceso de recuperación de las empresas.

Palabras clave:

Empresas recuperadas, diferenciación, desigualación, autonomización, Argentina.

Introducción

La recuperación de empresas (RE) es la conceptualización con la cual se ha denominado a un conjunto heterogéneo de procesos, en los cuales empresas en crisis son puestas a producir por sus trabajadores. Desde fines de la década pasada, y con particular intensidad a partir de 2001, miles de asalariados en todo el país se han hecho cargo de empresas en procesos de quiebra, cierre y/o importantes incumplimientos del contrato salarial con sus trabajadores.

Durante la década del noventa, la reestructuración capitalista en el territorio argentino desarrolló un intenso proceso de expropiación sin generar una contrapartida del mismo nivel en la capacidad de valorizar productivamente la centralización de capital resultante. La crisis de dicho proceso de reestructuración agudizó los efectos sociales de dicha asincronía, afectando las condiciones de reproducción de diferentes identidades, así como las formas institucionales reproductivas del orden social. En este contexto, el malestar social de diversas identidades se expresó en el campo de la disconformidad de forma crecientemente directa –sin mediación institucional– conformando espacios de innovación y autonomización.¹ La recuperación productiva de empresas por sus trabajadores es la resultante del modo en que fueron alteradas por la crisis las diferentes identidades sociales y morales preexistentes, posibilitando las condiciones para nuevas articulaciones. En el caso particular de la producción, este conjunto de procesos altera parcialmente el carácter social de la fuerza de trabajo generando condiciones para una crítica práctica, no deseada previamente por sus protagonistas, al orden socio-productivo. Expresión de una particular distribución social del malestar, este hecho de disconformidad en el campo de la lucha, se prolonga en el campo de la producción como la autonomización necesaria para la reproducción de una identidad social: el trabajador estable. No fue la existencia previa de una conciencia crítica a la formación social el nutriente cultural central del proceso, aunque la misma existiera en varios de los cuadros políticos involucrados en el mismo, sino el desafío de “recuperar”, o evitar la destrucción, de su identidad social como trabajadores estables. Esta imagen del pasado cercano era añorada, a veces de forma idealizada, al compararla con el presente que enfrentaban. Al rescatar el pasado para desafiar el presente, casi sin pretenderlo, en

el campo de la acción configuran un nuevo futuro. Deberán dejar de ser asalariados para preservar su condición de trabajadores, trabajar sin patrón para poder trabajar, innovar socialmente para prolongarse parcialmente en su identidad. La vivencia del trabajo como elemento de dignificación personal, una larga construcción histórica de la formación social, les otorgará legitimidad para desafiar la legalidad cuando esta se convierta en un obstáculo. La acción directa resolverá favorablemente esta tensión entre legitimidad y legalidad, construyendo, en su combinación con mecanismos convencionales, la posibilidad de avanzar en la tenencia de la unidad productiva. En el avance sobre la dirección de la producción acometerán el desafío de construir una cooperación basada en la autonomía. Materializarán, casi sin proponérselo, procesos de autonomización, igualación e innovación. Simultáneamente, se enfrentarán permanentemente con procesos de desigualación social y construcción de nuevas heteronomías, con la normalización capitalista de la experiencia (Rebón, 2007).

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

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

En la respuesta a este conjunto de interrogantes estamos trabajando en nuestro actual proyecto de investigación UBACyT denominado "Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas". El trabajo aquí presentado constituye un avance preliminar del mismo. La fuente de datos central es un nuevo relevamiento a las empresas ya relevadas durante el 2003 en la Ciudad de Buenos Aires². Durante el tercer trimestre de 2006 volvimos a visitar las unidades productivas que habíamos relevado en el 2003 a partir de entrevistas y una encuesta, dando cuenta de dimensiones referentes a la historia de la empresa, su funcionamiento y las identidades sociales de los trabajadores. En este nuevo relevamiento hicimos entrevistas a informantes clave y observaciones *in situ* para avanzar en la respuesta a nuestros interrogantes.

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

La reproducción: de la imposibilidad teórica a posibilidad práctica.

Varios de los discursos con los cuales nos encontrábamos años atrás acerca de la recuperación de empresas bajo la forma cooperativa señalaban su imposibilidad de funcionamiento sostenible y su destino al fracaso. Unos, desde el conservadurismo liberal

argumentaban la ineficiencia e imposibilidad de funcionamiento de las empresas conducidas por trabajadores. Naturalizando la relación entre capital y trabajo, nos advertían que una empresa sin patrón no podría conformar otra cosa que un “paraíso de los vagos” (Kleidermacher, 2003; Aleman, 2003). Otros, en una perspectiva anticapitalista, nos advertían en base a una argumentación teórica que indefectiblemente la experiencia cooperativa estaba condenada al fracaso o a la degeneración en nuevos capitalistas (Martínez, 2002). Ambos observaban en el proceso una imposibilidad teórica³ y señalaban que su existencia sólo podría ser explicada por la situación coyuntural de crisis. Pero veamos los datos para relativizar los prejuicios teóricos con base en lo efectivamente acontecido. ¿La experiencia fue solamente una expresión coyuntural de la crisis? ¿Han podido prolongar su existencia más allá de esta situación?

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

En esta dirección, diversos cambios en el período más agudo de la crisis deben ser reseñados para entender las dificultades que encuentra la reproducción ampliada del proceso. Por una parte, el fortalecimiento de la heteronomía clásica del ámbito fabril y la reversión del proceso de abandono capitalista de la producción por cambios en los niveles de rentabilidad contribuyen a que ante situaciones de crisis puedan aparecer nuevos capitalistas dispuestos a *recuperar la empresa*⁴. Desde la perspectiva de la fuerza de trabajo, la mayor facilidad para obtener otro trabajo por parte de los asalariados, en especial los más calificados, así como el aumento de la posibilidad de cobrar indemnizaciones aminora la tensión social. Otro elemento es el cambio de poder y posición de los actores sociales y políticos. Antiguos aliados como el movimiento asambleario o el piquetero han visto disminuido su capacidad de movilización. Por otra parte, algunos cuadros políticos y sociales que habían encontrado en la organización de los movimientos de recuperación su estrategia de acumulación de poder social, han logrado ingresar a la institucionalidad política atenuando su participación en el proceso y/o la radicalidad del mismo. Diversos miembros de la clase política que en el momento de la crisis estaban dispuestos a apoyar adaptativamente a un fenómeno de alta legitimidad social que contrastaba con su baja legitimidad, hoy ante el cambio de contexto, tienden a ser más reacios a brindar apoyos, oponiéndose abiertamente en algunos casos.

Como podemos observar en el gráfico, la evolución del proceso asume una forma aluvional concentrando más de un tercio de los casos en el pico de la crisis en el 2002. Posteriormente, en paralelo a la recomposición económica y política, tiende marcadamente a descender hasta 2004, aunque en este año se empieza a suavizar el declive. Luego se estabiliza asumiendo una forma amesetada, para volver a ascender en 2007⁵. Si bien la intensidad es marcadamente menor al pico de la crisis, se mantiene constante en valores superiores a los obtenidos en los años anteriores al 2002. Por otra parte, la tasa anual de apertura de empresas recuperadas de este último período –que alcanza un 16%- representa valores superiores a la tasa de apertura de empresas en la economía del país – alrededor del 11% en promedio- (MTSS, 2007).⁶

Gráfico1. Distribución de la cantidad de recuperaciones de empresas por año de origen.



Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2008. N: 48.

¿Por qué pese a la reversión de los elementos estructurantes el proceso, aunque con una baja intensidad, continúa expandiéndose? En nuestra hipótesis esto se debe a la instalación cultural de la forma social *recuperación* como un repertorio de acción posible ante determinadas situaciones. En 2004, en nuestro primer avance de investigación, advertíamos que la recuperación se incorporaba a la *caja de herramientas* de los trabajadores como un modo de enfrentar el cierre empresarial y la precarización laboral. Se transformaba así, no sólo en una herramienta, sino en una configuración de acciones existente, conocida y valorada positivamente por los trabajadores. En tanto la desaparición de empresas es una resultante de la crisis, y ésta es un elemento estructural del capitalismo, una vez que esta alternativa se instala socialmente -aún cuando se reviertan parte de los factores que conformaron su génesis- su difusión puede continuar mientras no se cuestione dicho repertorio o las condiciones políticas se vuelvan abiertamente hostiles a la experiencia. Así, génesis y desarrollo se apartan parcialmente en sus elementos estructurantes.⁷

Recientemente, hemos explorado con detenimiento entre distintos grupos de trabajadores asalariados la hipótesis de la incorporación de la forma social *recuperación* como repertorio de acción. En tal dirección hemos relevado su conocimiento por otros conjuntos de trabajadores. Los resultados de una encuesta entre trabajadores del Subte de la Ciudad de Buenos Aires y trabajadores no docentes de la Universidad de Buenos Aires -dos universos con distintos niveles de movilización y experiencia organizativa- apoyan nuestra hipótesis. La recuperación de empresas es conocida en ambos casos por alrededor del 90% de los encuestados, entre los mismos la inmensa mayoría valora positivamente al proceso. Dicha valoración positiva se funda centralmente en la relevancia social que le otorgan los encuestados al hecho de recuperar una fuente laboral y productiva. Sólo para una minoría la importancia del hecho radica en demostrar la posibilidad de producir sin patrón. No obstante, es ampliamente mayoritaria la opinión de que una empresa dirigida por los trabajadores puede funcionar. Más aún, dicha capacidad de hacer funcionar a las unidades productivas es considerada igual o superior a la del capital. Si bien estos datos no pueden ser extrapolados al conjunto de los trabajadores, nos están indicando la existencia de un conocimiento y valoración positiva del proceso entre grupos diversos de trabajadores. Y al mismo tiempo nos muestran la creencia que producir de forma autogestionada es posible, y que dicha empresa puede ser tan o más eficiente que la capitalista.⁸

Cuadro 1. Conocimiento y actitud frente a la recuperación de empresas y actitud frente a la autogestión. Trabajadores no docentes y del subterráneo de la ciudad de Buenos Aires, 2006.

	Conocimiento de la experiencia		Valoración del proceso		Posibilidad de funcionamiento		Opinión sobre el funcionamiento	
Trabajadores no docentes. N:64	No	12,5			No	14,5		
	Si	87,5	Positiva	87,5	Si	85,5	Funcionaría mejor que con patrón	39,2
			Ni positiva ni negativa	10,7			Funcionaría igual que con patrón	51
			Negativa	1,8			Funcionaría peor que con patrón	9,8
	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100
Trabajadores del subte. N: 133	No	8,3			No	4,7		
	Si	91,6	Positiva	95,9	Si	95,3	Funcionaría mejor que con patrón	47,8
			Ni positiva ni negativa	4,1			Funcionaría igual que con patrón	51,3
			Negativa	0			Funcionaría peor que con patrón	0,9
	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

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

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

El siguiente cuadro nos muestra la existencia o conservación de las empresas recuperadas en la actualidad, a partir de su período de surgimiento. Las empresas nacidas en los distintos períodos del proceso (inicial, aluvional y descendente o tardío) en su inmensa mayoría continúan existiendo como recuperadas. El porcentaje fluctúa entre el 67 y el 92% entre los diversos períodos.⁹

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

		Período de inicio de recuperación			
		Etapas de pre-crisis	Etapas de crisis	Etapas de post-crisis	Total
Permanece como recuperada	Si	67	76	92	84
	No	33	24	8	16
	Total	100	100	100	100

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2007. N. 45

De un total de cuarenta y cinco procesos de recuperación que tuvieron como resultante la puesta en funcionamiento -al menos parcial- de las unidades productivas, siete han dejado de existir como empresas recuperadas. Las treinta y ocho restantes (84%) han podido sostenerse hasta el momento. De las empresas que dejan de existir como recuperadas cuatro desaparecen como empresas y tres cambian de forma social. De estas últimas, dos se transforman nuevamente en empresas privadas capitalistas y una pasa a ser estatizada por el gobierno de la Ciudad incorporándose a los socios de la cooperativa como asalariados de planta permanente del Estado local.

En suma, las tesis acerca de la coyunturalidad del proceso y de la imposibilidad del mismo deben ser cuestionadas en función de los datos. El proceso, aunque con menor intensidad, continúa ampliándose a nuevas unidades productivas y la “mortalidad” de estas nuevas empresas esta lejos de mostrar la supuesta imposibilidad teórica. No obstante, podría objetársenos, con justa razón, que estas empresas pueden continuar pero sin poder prácticamente funcionar o logrando funcionar pero derivando en formas capitalistas. Por lo tanto, parece correcto preguntarse ¿En qué medida logran funcionar productivamente? ¿Qué tanto innovan socialmente en dicha tarea? ¿Cuál es su carácter social?

La producción: entre la invención de la empresa social y la marginalidad degradada.

Mucho se ha afirmado acerca del carácter socioproductivo de estas unidades económicas. Analicemos dos ejemplos en los cuales se analiza con diferentes valoraciones, a la recuperación de empresas como una estrategia de supervivencia. Para unos la misma representa la invención de una nueva forma productiva que asume una “función social” basada en una lógica de regulación colectiva (Fernández, 2006). Para otros, su resultante es la conformación de nuevas economías de la pobreza. Las fábricas recuperadas representarían una forma de marginalidad económica a través de las cuales los trabajadores prolongan situaciones de pauperización y precarización laboral, convalidando una situación de pérdida de derechos políticos y sociales (Salvia, 2007).¹⁰

En primer lugar, quisiéramos disociarnos del señalamiento que afirma que el proceso expresa una *lógica de supervivencia*. Como ya señalamos en trabajos precedentes (Rebón, 2007), no se trata de *sobrevivir* de cualquier modo, sino de una forma particular de satisfacer sus necesidades sociales. Se pretende satisfacer las mismas a partir de la actividad como trabajador, personificando un oficio o un espacio ocupacional, y una relación con una localización productiva concreta. En el sentido mentado de los actores la recuperación aparecía como una forma de evitar tener que “vivir de los planes sociales”, el “cartoneo” o el “robo”. No se buscaba sobrevivir a secas,

sino reproducir una identidad social aunque para hacerlo debieran transformar el carácter de su relación laboral dejando de ser asalariados (Rebón, 2007). Ahora bien, más allá de este señalamiento acerca de los sentidos atribuidos a la acción ¿alcanzan a realizar su reproducción social como trabajadores? ¿Prolongan la situación de precariedad y pobreza a las cuales se vieron empujados por la crisis capitalista?

Cualquier respuesta con pretensiones generalizantes y omnipotentes, como las arribas señaladas, nos conduciría a perder la riqueza del proceso, atribuyendo a los hechos conceptualizaciones que soslayan la heterogeneidad existente.¹¹ Con base en nuestro relevamiento sistemático pudimos configurar una tipología de situaciones diferenciales de funcionamiento entre las quince empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires que visitamos en 2006. Como resultante conformamos tres agrupamientos con el objeto de poder explorar analítica y descriptivamente al conjunto del universo. El eje ordenador del agrupamiento “nivel de funcionamiento” es en qué medida las cooperativas logran, claro está que con un conjunto de innovaciones, reproducir a los socios como trabajadores estables.

El primer conjunto está compuesto por cuatro empresas, algo menos de un tercio del universo, que no alcanzan a realizar una reproducción de modo parcial y precario. Lo dominante aquí son situaciones de vulnerabilidad productiva, en las cuales los retiros son, en la mayoría de los casos, menores a los de la rama, sin existencia de pago de jubilación y obra social, con empresas estancadas y en algunos casos en decrecimiento. La existencia de importante niveles de trabajo a fañón es otra característica que hace a la vulnerabilidad de este grupo.

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

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

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

Pero aún en esta heterogeneidad, el enriquecimiento en formación y actividades laborales y políticas, sus mayores niveles de articulación con otras identidades sociales, y centralmente los nuevos grados de libertad en el trabajo, representan mejoras en su condición de vida que tienden a atravesar, con diferentes gradientes, a toda la experiencia. Por otra parte, la mayor equidad en la distribución del ingreso, la atenuación o desaparición de diferencias de retribución entre el conjunto del colectivo laboral, hace que aquellos trabajadores ocupados en puestos de trabajo menos calificados vean disminuir el riesgo de percibir ingresos que no superen el umbral de la pobreza o de la indigencia.

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

Claro está que estos señalamientos acerca de la capacidad del proceso para lograr la reproducción de ciertas condiciones de vida no resuelve el tema del carácter social de estos emprendimientos. Pese a que no intentamos en este trabajo enfocarnos en dilucidar el carácter

social de estos emprendimientos si nos parece necesario realizar algunos señalamientos que avancen en dicha dirección.

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

Por otra parte, las unidades productivas no son usufructuadas por un conjunto social que trascienda a la unidad productiva sino por un colectivo privado. No obstante, la forma jurídica “cooperativa de trabajo”, estipulada legalmente para trabajadores que ponen en común su fuerza laboral con el objeto de llevar adelante una empresa, impone límites a la posibilidad de que se transforme en una mera apropiación privada. Por ejemplo, la cooperativa como forma legal establece límites a la enajenación de la empresa y su posterior reparto entre los asociados. Además, todos los asociados tienen, formalmente, el mismo poder de decisión independientemente del capital suscrito por cada uno.

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

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

Al menos una cuarta parte de este crecimiento de la fuerza de trabajo utilizada ha sido efectuada en base a la incorporación dentro del colectivo, de trabajadores que no poseen la condición de socios plenos¹⁵. En 2003, menos de la mitad de las empresas (40%) existían trabajadores no socios, en 2006 esta relación se invierte y las empresas que poseen trabajadores no socios pasan a ser la mayoría (66%). Pese a este crecimiento de esta categoría laboral lo dominante no es el consumo de fuerza de trabajo asalariada. Sólo el 10% de los trabajadores de las empresas recuperadas no son socios de las cooperativas. La situación es dispar entre las unidades productivas pero excepto en un caso, nunca los no socios alcanzan la mitad de la fuerza de trabajo. Un tercio de cooperativas no tiene presencia de trabajadores no socios, un tercio tiene pero estos no superan al 20% del colectivo laboral y, por último, otro tercio tiene más del 20% como trabajadores no socios.¹⁶

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

En suma, estas empresas asumen un carácter social híbrido.¹⁷ Dicho carácter no puede reducirse a una “función social” como insistentemente se ha señalado. Estas empresas analizadas desde la escala de la unidad productiva representan una forma social con una fuerte impronta igualitaria y democrática, en la cual trabajo y apropiación no se encuentran escindidos, donde la función de dirección es la personificación del trabajo y donde el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado no es su elemento estructurante. Pero analizadas a escala societal el carácter cambia; representan una forma de apropiación privada. Expresa a un colectivo privado que establece relaciones mercantiles con el resto de la sociedad.¹⁸ Dicho de otro modo, poseen como formas sociales un carácter *social-mercantil*, dado que el carácter de apropiación social de la unidad productiva (Wright: 2008) es limitado en términos societales por el carácter mercantil de las relaciones que establece dicha unidad con el resto de la sociedad.

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

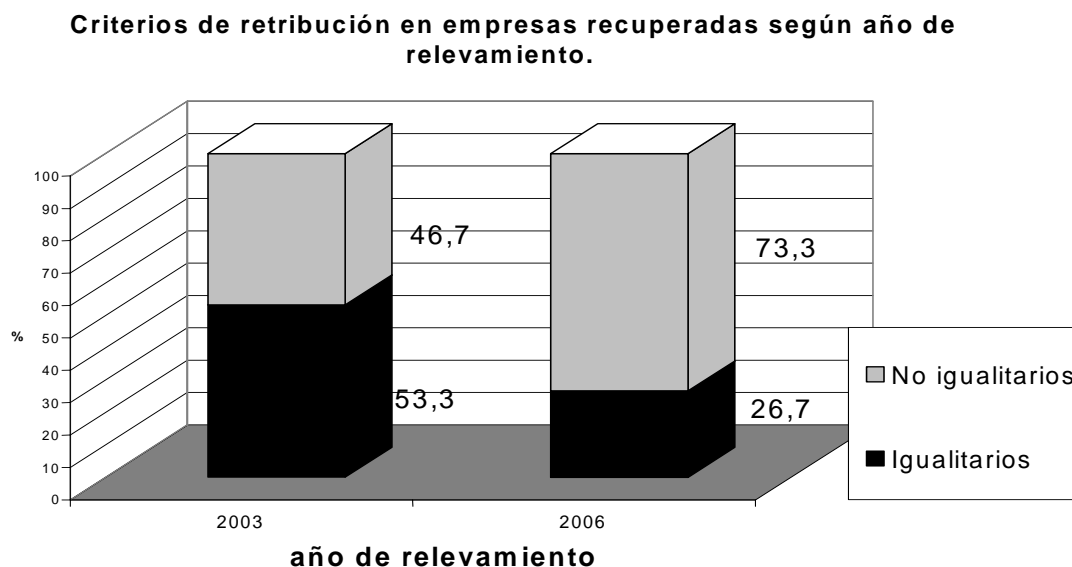
La desigualación emergente.

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

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

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

Gráfico 2. Criterios de retribución existentes en las empresas recuperadas, según el año del relevamiento.



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

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

Cuadro 3. Criterios de retribución en el año 2006, según criterios en 2003.

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

Fuente: Relevamiento UBACyT Transformaciones emergentes en el proceso de recuperación de empresas, 2006. N: 15²²

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

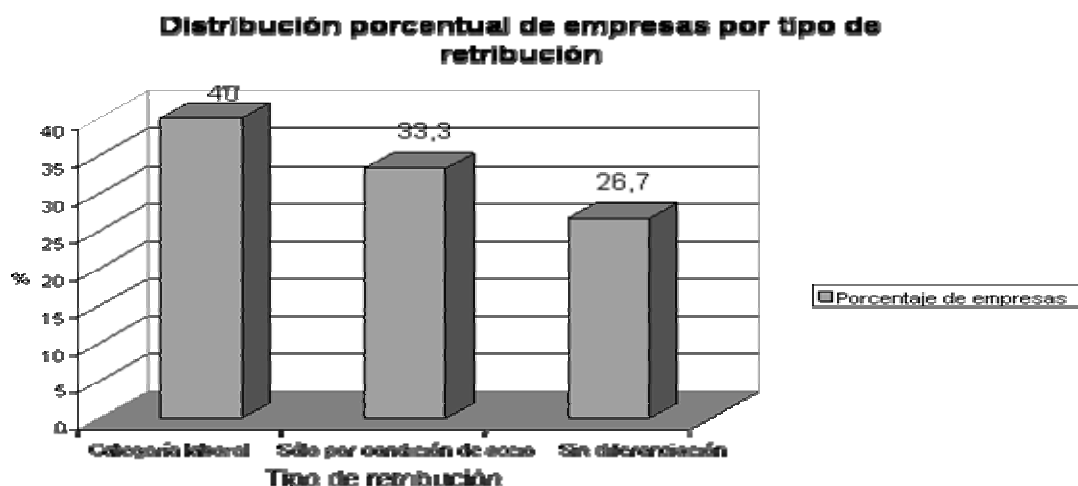
La incorporación de trabajadores que no poseen la condición de socio pleno no es la única modalidad de diferenciación en cuanto a la retribución. Junto a la diferenciación entre socios y no socios, encontramos también diferenciación entre los asociados a la cooperativa. En rigor, se hacen presentes tres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

En primer lugar, en el 40% de las empresas la diferenciación de la retribución al interior de la cooperativa es entre sus asociados. Estos procesos tienden a basarse en criterios que se encuentran desarrollados en las empresas capitalistas como modalidades de retribución al personal. Entre ellos podemos nombrar la categoría laboral como criterio de asignación desigual de los retiros. La centralidad de esta desigualación no se basa en un atributo de la relación laboral de la empresa con el trabajador, sino en la tarea que efectúa el trabajador o su jerarquía ocupacional. En este tipo la desigualación adquiere un carácter complejo, con base en la división singular del trabajo. La misma puede registrarse a través de diferentes dimensiones como calificación de la tarea, complejidad instrumental, carácter de lo producido o la jerarquía ocupacional. Sin embargo debemos recalcar, que este tipo de retribución adquiere en estas unidades productivas una forma más atenuada que en una empresa capitalista. Esta moderación se logra a partir de la fijación de topes o diferencias máximas entre las diversas escalas y categorías.

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

Por último, aquellas empresas que conservan un criterio de retribución que tiende a la igualación. Sólo en un cuarto de las empresas el reparto tiende a ser igualitario. En algunas empresas dicho reparto es corregido por criterios equitativos dando lugar a otras formas que tienden a procesos de igualación como el pago por horas o la existencia de un plus por hijo.

Gráfico 3. Distribución porcentual de los tipos de retribuciones existentes, Ciudad de Buenos Aires, 2007



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

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

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

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

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

Encontramos tres situaciones claramente diferenciadas. Por una parte, las unidades productivas sin trabajadores no socios expresan una situación de igualación. Por la otra, aquellas que incorporan otras formas contractuales de fuerza de trabajo pero de forma marginal tienden a desarrollar procesos de desigualación endógenos a la propia cooperativa. Por último, entre aquellas que más incorporan bajo otras formas fuerza de trabajo, se desenvuelve una desigualación exógena a la cooperativa. Combinan aquí la igualación y la desigualación, iguales entre sí pero no para con terceros. Recordemos que la condición de socio es sustantiva en las cooperativas de trabajo. Dicha condición otorga, al menos formalmente, a quién la posea, un poder de decisión igual al resto de los asociados, independientemente del capital suscrito.

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

Ahora bien más allá de dicha desigualación, ¿qué situaciones productivas nutren las distintas formas de retribución? Nuestros datos sugieren que aquellas empresas con más bajos “niveles de funcionamiento”²⁴ se concentran en la ausencia de la desigualación. En cambio aquellas intermedias se concentran en la categoría laboral. Por último, las que poseen altos

niveles se dividen entre el criterio de la categoría laboral y de la condición por socio. Igualación y funcionamiento guardan una relación inversa. El mal funcionamiento, donde hay *poco para repartir*, conserva el principio de la igualación. El mejor funcionamiento implica a la mayor diferenciación jerárquica endógena o exógena. Pero ¿cuál es el elemento que estructura cada una de las formas de desigualación?

Cuadro 6. Tipo de desigualación según intensidad del conflicto

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

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

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

Analizar el proceso en este punto temporal, nos permite observar los distintos caminos que asume la desigualación. Aquellas empresas cuyo origen remite a situaciones de baja conflictividad, siguen expresando hoy situaciones de diferenciación por categoría laboral. En cambio, aquellas que anteriormente en situaciones de intenso conflicto conformaron altos niveles de igualación, hoy conforman su propio camino a la desigualación. El alto conflicto no conforma, una vez pasada la primera etapa de lucha, resistencia y de funcionamiento precario, un carácter social igualitario. Parece conformar una embrionaria corporación que excluye, al menos temporalmente, a los nuevos²⁵. Así paradójicamente la autonomización e igualación inicial es seguida por un embrionario proceso de desigualación y dominación hacia otros trabajadores. La solidaridad construida al calor de la lucha, parece asumir un carácter mecánico, fragmentando y diferenciando al colectivo laboral, configurando potenciales antagonismos al interior de la fuerza de trabajo. La mayor intensidad de la lucha no construye necesariamente, a diferencia de lo que señalan algunos ensayos, mejores condiciones para sostener dispositivos autogestivos.²⁶ En cambio, modela la forma social que asume el espacio, donde la “autogestión” de unos puede excluir y subordinar a otros en condiciones desfavorables. Así paradójicamente que las cooperativas puedan ser exitosas para los socios en cuanto a la reversión de procesos de pauperización y precarización no necesariamente conduce a que esta situación se transfiera a todos los nuevos trabajadores que se integren a la empresa.

Los desafíos emergentes

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

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

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

En la primera parte, señalábamos que la reproducción ampliada del proceso en la actualidad se nutre de su instalación en el repertorio de otros trabajadores quienes valoran positivamente la experiencia ¿En qué medida el desarrollo futuro de los procesos de desigualación será compatible con dicha valoración? ¿Preservar la empresa presupondrá necesariamente la profundización de la desigualdad? ¿Tenderá a ser la normalización capitalista de la experiencia la alternativa para su continuidad productiva? ¿Qué otras formas sociales podrán configurarse? El desempleo como padecimiento social sobre la fuerza de trabajo es un elemento intrínseco al régimen del capital. De la respuesta al conjunto de preguntas esbozadas dependerá, en buena medida, que nuevos trabajadores recuperen en el futuro la recuperación de empresas como una forma de enfrentar, desobedecer, este padecimiento.

Bibliografía

- Alemann, Juan 2004 "Análisis económico. Las nuevas empresas autogestionadas" en *La Razón* (Buenos Aires)
- Durkheim, Emile 1997 *La división del trabajo social* (México DF: Colofón S.A.).
- Fajn, Gabriel y Rebón, Julián 2005 "El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas" en *Revista Herramienta* (Buenos Aires) N° 28.
- Fajn, Gabriel et al. 2003 *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad* (Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación).
- Fernández, Ana; Imaz, Xabier y Caloway, Cecilia. 2006 "La invención de las fábricas sin patrón" en A. Fernández (comp.) *Política y Subjetividad* (Buenos Aires: Tinta limón).
- Kleidermacher, Arnoldo et al. 2003 "Empresas tomadas: un salto al vacío" en *La gaceta de Económicas*, (Buenos Aires) 29 de junio.
- Marín, Juan Carlos. 1981 *La noción de "polaridad" en los procesos de formación y realización de poder* (Buenos Aires: CICSO) Serie Teoría N° 8.
- Marín, Juan Carlos. 2007 *El ocaso de una ilusión. Chile 1967-1973*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones- Ediciones PICASO- INEDH).
- Martínez, Josefina. 2002 "Fábricas ocupadas y gestión obrera directa. Apuntes para una reflexión histórica y teórica", en *Revista Lucha de clases* (Buenos Aires) N° 1.
- Marx, Karl. 1998 *El Capital*. (México DF: Ed. Siglo XXI).
- Nun, José; Marín, Juan Carlos y Murmis Miguel 1968 *La marginalidad en América Latina: Informe preliminar* (Buenos Aires: CIS) Documento de trabajo N° 35.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social 2007 *Dinámica del Empleo y Rotación de Empresas* <http://www.trabajo.gov.ar>.
- Piaget, Jean 1988 *La explicación en sociología* (Barcelona: Planeta – Agostini).

Rebón Julián 2004 *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*. (Buenos Aires: Ediciones. Picaso – La Rosa Blindada).

Rebón, Julián 2007 *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. (Buenos Aires: Colectivo Ediciones – Ediciones Picaso).

Saavedra, Laura et al. 2007 “Empresas recuperadas. Condiciones de existencia materiales y simbólicas de sus trabajadores y tendencias posibles” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps.) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).

Salvia, Agustín 2007 “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político” en Salvia, Agustín y Chavez Molina, Eduardo (Comps) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (Buenos Aires: Miño y Dávila).

¹ Con autonomización nos referimos a la conformación de nuevos grados de libertad para una identidad enfatizando el carácter procesual de la misma. En tal sentido, nada nos dice dicha conceptualización acerca de la forma a través de la cual entra en crisis la heteronomía preexistente ni del carácter social de la “autonomía” resultante.

² Se trata de las cooperativas Artes Gráficas el Sol, Bauen, Brukman, Campichuelo, Chilavert, Cooperpel, Diógenes Taborda, IMPA, Instituto Comunicaciones, La Argentina, La Nueva Esperanza, Monte Castro, Patricios, Vieytes y Viniplast. Las empresas Clínica Salud Medrano y 26 de septiembre, también fueron entrevistadas en 2003 y han dejado de existir para 2006.

³ Un error habitual, en el campo del ensayismo “político” o “académico”, es la confusión entre teoría y conocimiento. En nuestra perspectiva la teoría sólo nos sugiere qué y cómo observar, nada nos dice acerca de la “realidad” concreta. En tal sentido, jamás puede reemplazar al conocimiento, es decir a la articulación entre teoría y realidad a partir de una mediación instrumental (Marín, 1981). Por otra parte, la realidad social en tanto esta compuesta por una solución de adición y mezcla de relaciones nunca podrá ser axiomatizada plenamente en un cuerpo teórico (Piaget, 1988).

⁴ También, la reciente recuperación del poder sindical, la otra gran heteronomía del ámbito fabril, funciona, al menos en algunos casos, como un obstaculizador al desarrollo del proceso. Acerca del papel del sindicato en las recuperaciones puede consultarse Rebón, 2004.

⁵ El segmento punteado de la línea que se observa entre los años 2007 y 2008 refiere a que los datos obtenidos para este último año no necesariamente contemplan la totalidad de casos existentes, sino los que se tuvo conocimiento.

⁶ Las tasas de apertura o creación de recuperadas por período, así como las de cierre de empresas y crecimiento de personal, se han realizado, a pesar de las limitaciones del tamaño del universo de referencia, como un ejercicio exploratorio para poder tener aproximaciones comparativas a los valores paramétricos.

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

⁸ También muestra cierta tendencia a un mayor conocimiento y visión positiva del proceso entre los territorios con mayor experiencia de lucha y organización, así los valores en trabajadores del subterráneos son moderadamente superiores que entre los no docentes. Dicha diferencia se explica por las diferentes experiencias de lucha previa y organización de los trabajadores de ambos territorios.

⁹ Lamentablemente, carecemos de estadísticas de cierre de empresas capitalistas con características similares para poder realizar un análisis comparativo. No obstante, no pareciera ser mayor a la “mortalidad” empresarial del país. Entre 2003 y 2007 el cierre de unidades productivas en el país promedió el 7,2% anual (MTSS, 2007) mientras que nuestro ejercicio exploratorio estimó para las recuperadas una tasa de cierre anual del 4,5% durante idéntico período.

¹⁰ El principal problema metodológico de estos trabajos reside en que a partir de algunas entrevistas efectuadas en un conjunto limitado de empresas, en un único registro temporal, se pretende extraer conclusiones generalizables para el conjunto del proceso en sus distintas etapas.

Para una brillante crítica del impresionismo comprensivista véase el Prólogo de Jean Piaget a la *Explicación en sociología* (1988).

¹¹ Una de las respuestas de este tipo es el renovado uso de la categoría marginalidad económica. Con ella Salvia (2007) intenta hacer referencia desde situaciones de mendicidad, pasando por redes de prostitución y mercados informales, hasta las empresas recuperadas. Este tipo de generalización pierde la capacidad de desentrañar los distintos procesos existentes, conformando conceptualizaciones específicas que permitan analizarlos. No obstante, también corresponde señalar las dificultades que encontramos para la aplicación del concepto “marginalidad” a la práctica investigativa. Con dicho término se refiere a la sobrepoblación “excesiva” para las necesidades del capital y que como tal no tendría los efectos funcionales clásicos del “ejército de reserva” (Nun; Murmis y Marín, 1968). El problema general de este concepto es la dificultad empírica para poner a prueba la hipótesis a la que refiere. Máxime en un momento de integración capitalista a nivel mundial cuando muchas de las premisas de la teoría de la dependencia son puestas en cuestión. En primer lugar, la formación social actual no se restringe a los límites de un estado-nación, cada vez más el planeta en su totalidad es integrado por la expansión capitalista. Hablar de “marginalidad” sería poder delimitar relaciones entre la acumulación capitalista y la fuerza de trabajo, que no tiene ni tendría efectos sobre la expansión capitalista mundial. Recordemos el ejército de fuerza de trabajo tiene como efecto un disciplinamiento sobre los trabajadores activos y sirve de reservorio para nuevas expansiones. La situación actual nos muestra la dificultad del uso del concepto. Precisamente, la posibilidad permanente de deslocalización productiva o del trabajo virtual pone en competencia directa la población excedente de distintas partes del planeta tierra a diario. Por otra parte, el comportamiento mismo del mercado de trabajo local nos muestra la dificultad de su uso especulativo. Precisamente, el descenso del desempleo se registró en paralelo al fin del disciplinamiento fabril emergiendo una renovada conflictividad laboral ¿No tenía efecto entonces esa masa de población sobrante? Por otra parte, este descenso se hizo en parte ocupando a población que anteriormente estaba en algunas de las ocupaciones refugio que se connota como “marginales”. De hecho en el momento actual la dinámica del mercado laboral presiona para recuperar parte de la mano de obra más calificada de las fábricas recuperadas, que puede ver mejorar sus ingresos individuales ante la distribución más igualitaria que se realiza en las cooperativas. Obviamente se podría hacer la distinción en relación a las distintas fracciones de capital, y ver en que medida el impacto es más mediato o directo en su núcleo. Este es un trabajo a realizar no a presuponer, y que requiere un diseño metodológico de gran complejidad. Difícil es pensar qué utilidad tiene un concepto que parece querer denotar a toda la población que no está empleada en el sector capitalista más dinámico, a pesar de que algunos de ellos no personifiquen plenamente fuerza de trabajo teniendo relación de posesión con medios de producción y compitan con sectores del capital como el caso de muchas empresas recuperadas.

¹² La falta de un régimen jubilatorio especial para las cooperativas de trabajo es un obstáculo para una mejor seguridad social para los asociados. Al no existir este, se tiene que aportar como cuentapropistas. Esto encarece, en muchos casos, el aporte y trae aparejado el problema que muchos de quienes están prontos a jubilarse verán sustancialmente reducidos sus futuros haberes jubilatorios.

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

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

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

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

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

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

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

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

²¹ Sólo en un caso el criterio diferenciado de retribución muta a igualitario. La particularidad de este caso reside que en el 2003 ya contaba con una importante antigüedad, habiendo desarrollado por entonces un proceso de diferenciación hacia los no socios, como muchas empresas nacidas en ese período han desarrollado más recientemente. En 2006 esta tendencia se había revertido en el marco de una fuerte crisis interna que reduce drásticamente la cantidad de trabajadores y los ingresos de la cooperativa.

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

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

²⁴ El nivel de funcionamiento de las empresas fue construido en base a tres dimensiones: Estabilidad, Producción y Remuneración. Estas dimensiones incluyen indicadores como: responsabilidad sobre las cargas sociales, jubilación, obra social y seguro de accidentes; cantidad de horas trabajadas, cantidad de trabajadores, grado de utilización de capacidad instalada, grado de diversificación, principales problemas productivos identificados en cada empresa; la comparación de la remuneración de cada empresa en relación al promedio de remuneración de la rama a la que pertenece, pago de aguinaldos. A partir de la ponderación sobre las combinatorias de estos elementos se construyó una variable tricotómica con las categorías: bajo, medio y alto nivel de éxito en función de la reproducción de la condición de vida para los socios de las cooperativas.

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

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