

María Victoria Deux Marzi, Gonzalo Vázquez
Emprendimientos Asociativos, Empresas Recuperadas y Economía Social en la Argentina
Iconos. Revista de Ciencias Sociales, núm. 33, enero, 2009, pp. 91-102,
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Ecuador

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=50903308>

ÍCONOS

Iconos. Revista de Ciencias Sociales,
ISSN (Versión impresa): 1390-1249
revistaiconos@flacso.org.ec
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Ecuador

¿Cómo citar?

Fascículo completo

Más información del artículo

Página de la revista

www.redalyc.org

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Emprendimientos Asociativos, Empresas Recuperadas y Economía Social en la Argentina

Associative enterprises, Recuperated Companies and the Social Economy in Argentina

María Victoria Deux Marzi
Becaria de CONICET, Argentina

Correo electrónico: vickydeux@hotmail.com

Gonzalo Vázquez
Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento (ICO-UNGS), Argentina

Correo electrónico: gvazquez@ungs.edu.ar

Fecha de recepción: julio 2008
Fecha de aceptación y versión final: octubre 2008

Resumen

Hacia fines de siglo XX Argentina atravesaba una crisis social, política y económica de dimensiones inéditas cuyos rasgos más significativos se tradujeron en el aumento de la pobreza y la desigualdad y en una crisis estructural del mercado de trabajo. En este contexto, han surgido numerosas estrategias de recuperación o generación de nuevas fuentes de trabajo, algunas de las cuales se las identifica como parte de un amplio y heterogéneo conjunto de experiencias de economía social. En particular, en este trabajo nos centraremos en el análisis de 611 emprendimientos asociativos mercantiles y 50 empresas recuperadas de Argentina, a fin de caracterizar estas experiencias y mostrar su desempeño en relación a la recuperación y creación de fuentes de trabajo. Para ello nos basaremos en los datos construidos en el estudio “Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad” (ICO-UNGS, 2006).

Palabras clave: emprendimientos, empresas recuperadas, asociatividad, economía social, sostenibilidad

Abstract

Towards the end of the twentieth century, Argentina faced a social, political and economic crisis of monumental dimensions. This emergency translated into increased poverty and inequality, and a structural crisis in the job market. In this context, a number of strategies arose, aimed at recuperating some of the loss, and generating new possibilities in the job market. Some of these strategies were identified as part of a wide-ranging and heterogeneous series of experiments in social economics. This work will focus on an analysis of 611 associate market initiatives and 50 recuperated companies in Argentina, for the purpose of characterizing these experiences and showing their drive to create and regenerate sources of employment. To achieve this, we will take as our starting point the data collected for the Study “Socio-Economic Associative Initiatives: Vulnerability and Sustainability” (ICO-UNGS, 2006).

Keywords: associative enterprises, recuperated companies, associativity, social economy, sustainability

Durante la última década en Argentina han surgido numerosas estrategias de recuperación o generación de nuevas fuentes de trabajo. Empresas recuperadas, emprendimientos asociativos, redes de comercio solidario y de moneda social, iniciativas de finanzas solidarias, actividades económicas de asambleas barriales o de movimientos de desocupados, son algunas de las experiencias que conforman un amplio y heterogéneo conjunto que suele identificarse como de *economía social*: si bien este concepto también hace referencia a un enfoque económico alternativo y a un proyecto político en desarrollo (Coraggio 2007:183).

Aunque en un primer momento la gran mayoría de estas experiencias surgen como respuestas ante la crisis, el análisis de su trayectoria, acciones y proyecciones puede echar luz sobre otros aspectos que trascienden la satisfacción de necesidades básicas y proponen “nuevas” formas de trabajo. En particular, en este artículo nos centraremos en el análisis de los Emprendimientos Asociativos Mercantiles (EAM) y las Empresas Recuperadas (ER) en Argentina.

En primer lugar, presentaremos el contexto en el que se producen ambos tipos de experiencias para luego identificarlas como prácticas específicas, que tienen lugar a partir de la transformación neoliberal en Argentina. A continuación, analizaremos las particularidades de los EAM y de las ER, basándonos en el estudio “Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad” (ICO-UNGS 2006). Hacia el final de este artículo presentaremos breves reflexiones en torno a las políticas estatales de apoyo y promoción de este tipo de emprendimientos, señalando las potencialidades y desafíos que enfrentan tales experiencias en la construcción y fortalecimiento de un sector de economía social en la Argentina.

El contexto: neoliberalismo, mercado de trabajo y pobreza

La transformación neoliberal de los años setenta implicó un reordenamiento económico, político, social y cultural a nivel mundial que asume características particulares en Argentina. La dictadura militar (1976-1983) interrumpió las estrategias de desarrollo e industrialización implementadas hasta ese momento, lo que derivó en una profunda transformación regresiva de la estructura social.

En los noventa, durante la presidencia de Carlos Menem, se profundiza el modelo neoliberal. Con rapidez y extensión inusitadas se llevan adelante un conjunto de reformas estructurales: ajuste del Estado, privatización de todas las empresas públicas, apertura económica (comercial y de capitales), desregulación de los mercados, etc. La Ley de Convertibilidad (1991-2001) impulsada por el ministro Domingo Cavallo estableció un tipo de cambio fijo (1 peso = 1 dólar) en un nivel en el cual la moneda local resultaba apreciada respecto del dólar, dificultando gravemente la competitividad de la producción nacional y acelerando la desindustrialización, extranjerización y concentración del aparato productivo. El esquema cambiario sólo podía subsistir mediante un ingreso permanente de dólares, que en una primera etapa fue generado por las privatizaciones y luego por el creciente endeudamiento externo.

Ante la rigidez del sistema cambiario, se impulsó la competitividad de la economía a través de una mayor *flexibilización* de la fuerza de trabajo que permitiera bajar “el costo laboral”. Esta flexibilización se dio de hecho, debido a que el aumento acelerado de la desocupación provocó una notable precarización de los empleos existentes; pero luego se institucionalizó a partir de un conjunto de leyes y decretos de flexibilización laboral. Así a lo largo del período se produjo un proceso de reestructuración regresiva y fragmentación de la estructura productiva, que dejó como saldo la reduc-

ción de muchas empresas y la desaparición de otras tantas.

Los procesos de recuperación de empresas se producen a partir de la quiebra o abandono de unidades productivas, en su mayoría empresas pequeñas y medianas que en el marco de las leyes de flexibilización laboral redujeron sus planteles o reemplazaron parte de éstos por contratos temporales, como una forma de adaptar los procesos de trabajo a las fluctuaciones en la demanda¹. La recuperación de empresas constituye un tipo de práctica posible para la *protección* de las fuentes de trabajo, en un contexto en el que las condiciones del mercado de trabajo y en particular, el desempleo de larga duración erosionan las expectativas de conseguir nuevos empleos.

Simultáneamente, el deterioro ocupacional y económico de los hogares puso de manifiesto la necesidad de obtener nuevas fuentes de ingresos para garantizar la reproducción de la vida de sus integrantes. En ese sentido, las estrategias familiares de los sectores populares cada vez con mayor frecuencia combinaron los intentos de incorporación de las mujeres y los hijos al mercado laboral, la inserción en planes asistenciales gubernamentales² y el impulso de actividades productivas autogestionadas generadoras de ingresos complementarios. Los pequeños emprendimientos productivos (individuales, familiares o asociativos, como los EAM que veremos a continuación) son una de estas estrategias que

los trabajadores de los sectores populares utilizaron masivamente en este contexto.

El cambio de siglo encontró a la Argentina en el momento más profundo de su crisis: cada vez mayores niveles de desempleo, pobreza y desigualdad se manifestaban también en la extensión y profundización de los conflictos sociales. La salida de la convertibilidad, tan tardía como inevitable, se realizó hacia fines de 2001 de manera desprolija y regresiva. La maxi-devaluación del peso (de más del 300%) y la emergencia de un nuevo proceso inflacionario, profundizaron el ya complicado panorama laboral e inicialmente, agudizaron la caída del empleo. Esta medida afectó negativamente a los trabajadores y a los pequeños ahorristas, y benefició a grandes grupos de empresarios, por la licuación de sus deudas bancarias, y a los poseedores de dólares fugados al exterior. A partir de 2003 se revirtió la fase descendente del nivel de actividad, y comienza desde entonces una importante recuperación del empleo y, en menor medida, del poder de compra de los ingresos del trabajo.

La nueva política cambiaria (un tipo de cambio alto, que fluctúa cerca de los 3 pesos por dólar) constituyó un factor determinante en la recuperación y sostenimiento del nivel de producción, favoreciendo cierta re-sustitución de importaciones en ramas que habían experimentado un fuerte deterioro durante el período con tipo de cambio apreciado. En muchas de ellas se generó una importante demanda de trabajo, por nuevas estrategias productivas trabajo-intensivas o por la existencia de una gran capacidad ociosa.

Simultáneamente, se produjo primero una ampliación y luego una modificación en las políticas estatales de asistencia y promoción del empleo. En lo peor de la crisis, a mediados de 2002, se resolvió universalizar –de manera imperfecta y sólo por un breve lapso– una pequeña asignación (150 pesos)³ a los jefes de

1 El Centro Cultural de la Cooperación ha relevado 87 ER en las cuales la cantidad media de trabajadores involucrados en la recuperación se halla por debajo del 40% de la cantidad máxima de trabajadores que estas empresas llegaron a emplear (Fajn 2003).

2 El gobierno argentino implementó programas destinados a “generar empleo” en actividades de carácter social y comunitario organizadas por los gobiernos locales, lo que en la práctica derivó en empleo público precario y formas de asistencia de duración limitada. No obstante su carácter aleatorio, estos programas estructuraron la vida de los sectores populares desde entonces, operaron con efecto disciplinante y de control social y reconceptualizaron el trabajo en términos de *asistencia* (Grassi 2002).

3 Alrededor de 50 USD si consideramos a partir de aquí que un dólar equivale aproximadamente a 3 pesos.



hogar desocupados (casi 2 millones de “beneficiarios”), a cambio de una contraprestación laboral a cumplir en los municipios, en organizaciones sociales o en emprendimientos productivos autogestionados. Esta característica habilitó, en algunos casos, una “resignificación de los planes” en actividades de producción colectiva, ya sea orientada al mercado y a la generación de ingresos, o dirigida a la satisfacción directa de necesidades por medio de la producción para el autoconsumo.

El gobierno de Néstor Kirchner iniciado en mayo de 2003 implementó nuevos programas de promoción de emprendimientos productivos asociativos, dirigidos a los trabajadores insertos en los planes asistenciales, pero también orientados a apoyar y ampliar las estrategias de trabajo autogestionado de los sectores populares. El Plan Manos a la Obra es el más importante de estos nuevos programas estatales y otorga subsidios para maquinarias, materias primas e instalaciones, junto con diversas capacitaciones para los integrantes de los proyectos productivos.

Emprendimientos Asociativos Mercantiles: características, resultados y desafíos

En la investigación desarrollada por Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional General de Sarmientos (ICO-UNGS 2006) se realizaron encuestas a 611 EAM de distintas regiones del país, seleccionados por 33 organizaciones sociales y equipos municipales, que en muchos casos acompañan o promueven estas experiencias.

Los EAM son emprendimientos conformados por grupos de trabajadores que cooperan produciendo conjuntamente bienes y servicios para venderlos en el mercado y obtener ingresos monetarios. Agrupa trabajadores que forman parte de distintos hogares, es decir, no estamos incluyendo en esta definición a los emprendimientos familiares, cuyos trabajadores conviven todos en un mismo hogar.

Los siguientes rasgos ayudan a completar las características de los EAM encuestados:

- **Tamaño:** el 46% son de hasta 3 trabajadores, 73% tienen hasta 5 y sólo 11% tienen 10 o más. En síntesis, son emprendimientos generalmente pequeños.
- **Antigüedad:** el 76% se originaron con posterioridad a 2001, año de la gran crisis social, política y económica en Argentina. Es decir, son emprendimientos bastante recientes, muchos en procesos de conformación o consolidación de su grupo de trabajo, haciendo sus primeros intentos de instalación en los mercados, etc.
- **Perfil de los miembros:** antes de conformar el EAM muchos eran trabajadores desocupados (21,7%), “ocupados” en planes de empleo (11,2%), amas de casa (15% de las mujeres) y estudiantes (8,3%). Para la mayoría de sus integrantes, los EAM significan una inserción laboral que antes no tenían y con la cual buscan obtener ingresos complementarios a los de otros trabajos o transferencias. A partir de esta experiencia productiva, estos trabajadores pueden iniciar la vida laboral o retomarla después de periodos de desempleo e inactividad.
- **Relaciones previas:** en el 74% de los EAM sus miembros se conocían todos o la mayoría desde antes, pero sólo en el 20% de los casos habían trabajado juntos; el 39% de los trabajadores tiene algún pariente en el EAM. La constitución de los EAM se apoya en relaciones previas de confianza o conocimiento.
- **Producción en el espacio doméstico:** en la mayor parte de los EAM se observa que el espacio de producción es el doméstico. El 55% produce en la vivienda de alguno de los miembros y sólo el 27% en un local específico. Rasgo característico de la economía popular, los EAM están fuertemente

vinculados a los hogares y a ellos se aportan recursos propios de la vivienda (servicios de gas, electricidad, agua, etc.), sus artefactos o medios de transporte familiares. Esto permite bajar costos y combinar cotidianamente la actividad del emprendimiento con tareas domésticas, pero también limita la escala de producción.

- **Jerarquía laboral y división del trabajo:** En el 64% de los EAM todos los trabajadores tienen la misma jerarquía y en la mayoría (57%) se distribuyen los ingresos generados por partes iguales entre sus integrantes. En la mitad de los EAM existe cierta división del trabajo, mientras que en la mitad restante “todos hacen todo”.
- **Promoción y apoyo:** Más de la mitad (55,6%) de los EAM encuestados fueron promovidos en sus inicios por instituciones y organizaciones diversas. La herramienta de promoción inicial más utilizada fue la capacitación y asistencia técnica (61%), seguida por la provisión de máquinas y herramientas (49%), materias primas (43%) y subsidios y donaciones en dinero (38%). El Estado Nacional fue el principal promotor (apoyó al 48% de los EAM), seguido por el estado municipal (42%), siendo los subsidios en dinero la forma de apoyo más frecuente. La promoción de organizaciones sociales (21%) se dio a través de capacitación y asistencia técnica. Del total encuestado, el 35% recibió apoyo del Plan Manos a la Obra, por un monto promedio de subsidio de 10 000 pesos en maquinaria, equipos y capital de trabajo. Casi el 70% de los EAM más recientes (2004/2005) fueron promovidos a través del Plan Manos a la Obra. Esto explica la alta proporción de EAM recientes: existe una política estatal que está promoviendo la conformación de pequeños emprendimientos asociativos, otorgando subsidios y capacitación.
- **Los productos, su inserción en el mercado y sus condicionamientos:** una mayoría de EAM se dedica a actividades productoras de bienes (78%), fundamentalmente manufacturas (70%). Evidencian un alto grado de concentración en actividades relativamente simples, dirigidas a mercados altamente competitivos, intensivas en trabajo poco calificado y con bajo valor agregado (ver cuadro 1).

En general, se trata de actividades de “baja complejidad”, que se pueden iniciar con una muy baja inversión inicial: se empieza con ahorros propios o de familiares para comprar materias primas o alguna herramienta; o se inicia a partir de la obtención de pequeños subsidios o créditos estatales o de organizaciones sociales, ONG, etc. Además se trata de producciones intensivas en “trabajo poco calificado”, cualquier trabajador puede incorporarse, aunque no tenga experiencia previa o conocimientos específicos vinculados con la actividad. Los conocimientos necesarios para producir los aprendieron trabajando en el mismo EAM en la mitad de los casos; para la mitad de casos restantes el 38% aprendió en

Cuadro 1. EAM según tipo de actividad

EAM según tipo de actividad	Total	
	Frec.	%
Agropecuarios	51	8,3
Elaboración de Alimentos	138	22,6
Producción Textil	143	23,4
Producción Artesanal	84	13,7
Producción de otros bienes	61	10,0
Construcción	46	7,5
Servicios	55	9,0
Comercial	33	5,4
Total	611	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICO-UNGS (2006).

un trabajo anterior, el 35% puso en práctica conocimientos que incorporó en el hogar y un 35% dice que aprendió en algún curso de capacitación.

Justamente por estas razones, las actividades en las cuales se concentran los EAM presentan bajas “barreras a la entrada” de nuevos productores, y en los mercados de estos productos existe una cantidad muy numerosa de oferentes contra los cuales cada EAM debe competir. Los EAM producen bienes destinados al consumo final y venden en sus propios barrios o localidades. Allí compiten con empresas más grandes que logran costos más bajos por unidad de producto. Estos competidores (por ejemplo, cadenas de supermercados que producen y comercializan alimentos, textiles, etc.) obtienen mayores márgenes de ganancia y eso les permite bajar sus precios de venta para apropiarse de mayores porciones del mercado.

Esta intensa competencia reduce los márgenes de ganancia de los EAM (ingresos por venta menos costos de producción), ya que deben fijar los precios de venta de acuerdo al “precio de mercado”, pero a la vez tienen escasas o nulas posibilidades de bajar el precio al que compran sus materias primas o insumos, porque son clientes pequeños de proveedores grandes, no tienen posibilidades de negociar precios ni condiciones de compra (no obtienen crédito comercial y deben pagar al contado).

Adicionalmente, la gran mayoría de los EAM funcionan por fuera de los marcos legales vigentes: sólo el 26% tiene personería jurídica y sólo el 32% tiene habilitación o permiso municipal. Esto restringe aún más el acceso a ciertos segmentos del mercado de mayor poder adquisitivo, así como la posibilidad de ser proveedores del Estado.

- *Los resultados en términos de ingresos:* más de la mitad de los EAM no llegan a generar ingresos netos mensuales mayores a 400 pesos (monto equivalente a la canasta básica de alimentos para una familia tipo en el

momento de la encuesta). Menos del 30% de los EAM lograban obtener ingresos netos mayores a 800 pesos (el valor de la canasta básica que determina la línea de pobreza)⁴.

Para estimar el ingreso mensual por trabajador en cada emprendimiento, dividimos el ingreso total por la cantidad de trabajadores⁵: la mitad de estos EAM generaba hasta 150 pesos por trabajador (el ingreso equivalente a un plan de “empleo” para desocupados); el 36% obtenía ingresos individuales mayores que a un plan de empleo, pero menores que la canasta básica de alimentos (400 pesos); menos del 15% de los EAM lograban superar los 400 pesos mensuales por trabajador. Esto no cambia significativamente analizando los EAM según su antigüedad.

En síntesis, los ingresos mensuales obtenidos por los EAM son ciertamente escasos. Los trabajadores de los EAM provienen en su mayoría de hogares pobres⁶ y los resultados monetarios de sus emprendimientos no resultaron suficientes para mejorar significativamente su situación material. Debe tenerse en cuenta la dificultad y el desafío que implica alcanzar una mejor situación material a partir de la estrategia del trabajo asociativo y autogestionado cuando se parte de esta situación de pobreza.

Por otra parte, otros resultados de la encuesta nos muestran que la mayor parte de estos trabajadores están apostando a esta acti-

4 El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos estimó para el mes de agosto de 2005 el valor de la “canasta básica alimentaria” en 394,80 pesos y el de la “canasta básica total” en 787 pesos. http://www.indec.mecon.ar/nuevaweb/cuadros/74/canasta_09_05.pdf

5 Excluimos del cálculo a los EAM que no distribuyeron los ingresos entre sus miembros y a los que no declararon un monto positivo de ingresos (sólo cubrieron costos o tuvieron pérdidas).

6 Se realizaron encuestas en 1012 hogares de miembros de los EAM y tres de cada cuatro hogares declararon ingresos totales menores a 800 pesos mensuales, es decir que no alcanzaban el valor de la línea de pobreza establecida para el segundo semestre de 2005.

vidad como “su trabajo”. No están considerando al EAM sólo como una estrategia transitoria de sobrevivencia, sino que buscan que sea la base de su “estrategia de vida”. Sin embargo, un “trabajo digno o genuino” debería permitir la reproducción de la vida del trabajador y su familia, por lo que es razonable que sus expectativas futuras sean de ingresos mayores que los actuales. La valoración positiva que los trabajadores realizan de varios aspectos “no materiales” de su experiencia en los EAM (la incorporación de conocimientos, el aprendizaje del trabajo en grupo, la mejora en la autoconfianza y la vivencia de lo solidario) difícilmente podrá mantenerse en el tiempo si dicha expectativa material no se ve medianamente cumplida en la realidad.

Nos quedan muchas preguntas: ¿cómo diversificar o complejizar más los productos de los EAM?, ¿cómo tener una inserción más favorable en los mercados?, ¿qué acciones pueden intentar los propios EAM y qué se debería hacer desde el Estado y las organizaciones que los apoyan? En la sección final reflexionaremos sobre las alternativas para resolver las dificultades de los EAM y mejorar la situación de sus trabajadores y sus familias.

Las Empresas Recuperadas: alcances y perspectivas

A continuación presentaremos brevemente la experiencia de 50 Empresas Recuperadas (ER) argentinas, a partir de la información construida por el ICO-UNGS (2006) y tomando como referencia otros estudios y publicaciones referidos a la temática. Se identifican como empresas recuperadas a aquellas experiencias que:

- Surgen a partir de la “desaparición” (por quiebra, abandono o cierre) de una unidad productiva preexistente, y de la consecuente ruptura de las relaciones laborales.

EAM según ingreso mensual por trabajador	EAM según Antigüedad						Total	
	Hasta 2001		2002 - 2003		2004 - 2005		Frec.	%
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%		
Hasta 150 pesos por trabajador	27	42,9	40	44,0	88	56,1	155	49,8
De 151 a 400 pesos por trabajador	27	42,9	39	42,9	46	29,3	112	36,0
De 401 a 700 pesos por trabajador	6	9,5	5	5,5	9	5,7	20	6,4
Más de 700 pesos por trabajador	3	4,8	7	7,7	14	8,9	24	7,7
Total	56	100	91	100	157	100	311	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICO-UNGS (2006).

- Sus trabajadores conforman una nueva organización para continuar con la actividad productiva de la empresa anterior o desarrollar nuevas actividades; dándose una forma de organización participativa⁷.

La mayoría de las empresas recuperadas adoptan la forma legal de *cooperativa de trabajo*, por tratarse de una figura jurídica de rápida constitución, con costos significativamente menores al resto, y cuyos principios y pautas organizativas se adecuan a las características de la nueva organización. Asimismo, la última modificación a la ley de Concursos y Quiebras (Ley Nacional N° 25 589 de 2002) habilita la continuidad de la “explotación” de la unidad productiva fallida a una cooperativa de trabajo conformada por al menos las dos terceras partes de sus trabajadores.

Los primeros antecedentes de recuperación de empresas datan de principios de los años noventa. Durante la segunda mitad de la década

⁷ Uno de los elementos centrales sobre los que se asienta la organización de las empresas recuperadas es la *participación*. En cada experiencia adquiere características particulares, aunque se distinguen elementos comunes asociados con tres formas tradicionales de participación: en las decisiones, en la propiedad y en los resultados de la actividad económica.



da, posiblemente provocadas por el incremento de las empresas en quiebra, aumentan las experiencias de recuperación y comienza a identificárselas como una *práctica posible* que se transmite hacia otros trabajadores de empresas en crisis. A partir de 2001, los procesos de recuperación se extienden y cobran visibilidad en medios de comunicación y en diferentes espacios públicos. Durante este período, se crean y fortalecen agrupaciones y movimientos de empresas recuperadas que se constituyen en espacios colectivos de deliberación y organización. Ante el empobrecimiento y la devastación de algunos espacios colectivos, muchos trabajadores recuperan, ocupan y resignifican nuevos o viejos espacios como la fábrica, la calle, los barrios, edificios abandonados, plazas, etc., compartiendo sus vivencias y experiencias y recibiendo el apoyo de parte de la comunidad.

A partir de 2002 y principalmente desde el año 2003 las recuperaciones de empresas adquieren cierta legitimidad, que vino de la mano del reconocimiento por parte del Estado y sus instituciones, que tíbicamente comenzaron a apoyar estas estrategias. Las principales herramientas de promoción consistieron en capacitación y asistencia técnica, aporte de maquinarias y herramientas de trabajo, y financiamiento a través de subsidios y, en menor medida, de créditos. Si bien estos aportes fueron otorgados desde el gobierno nacional y los municipios, los fondos necesarios para iniciar la actividad provinieron, en la mayoría de los casos, de los propios trabajadores, de familiares y vecinos.

Desde entonces, la estabilidad macroeconómica y la recuperación del nivel de actividad frenaron la escalada ascendente de las quiebras empresariales, y de las recuperaciones de empresas. Desde el año 2004 hasta la actualidad el número de empresas recuperadas sigue en aumento aunque con ritmos y proporciones mucho menores a los de 2001-2002. Actualmente se identifican en nuestro país unas 200 empresas recuperadas que darían empleo a más de 10 000 trabajadores.

Estas tendencias se observan en el conjunto de experiencias encuestadas por ICO-UNGS (2006). Sólo 9 de las 50 ER datan del período 1990-2000, 35 se recuperaron entre los años 2001 y 2003, y 6 desde 2004 a la fecha de la encuesta (agosto de 2005).

Recuperación de fuentes de trabajo e ingresos

La recuperación de las fuentes de trabajo es el objetivo principal que da origen a las ER, permitiendo a la vez la re-creación de los vínculos fracturados y la reconstrucción de espacios colectivos donde las habilidades y experiencias de cada trabajador se revalorizan.

A fines de 2005 las 50 ER encuestadas generaban un total de 2945 puestos de trabajo, que representan en promedio 59 trabajadores por empresa. De las 36 empresas que respondieron sobre la cantidad de trabajadores al inicio de la actividad autogestionada, 21 (el 58%) generaron 498 nuevos puestos de trabajo. Sólo en 3 casos la cantidad de trabajadores se redujo, siendo el número de bajas de 7 trabajadores en total. Esto da como resultado un incremento neto de 491 nuevos puestos de trabajo en las 36 ER que respondieron, lo que significa más de 13 nuevos puestos de trabajo en promedio en cada una.

En lo que respecta a los ingresos generados a partir de esta actividad, al momento de la encuesta, las 46 ER que respondieron a la pregunta sobre ingresos mensuales de los trabajadores, repartían entre sus miembros un total mensual de 2 074 808 de pesos, cifra que

Cuadro 3.
ER según ingresos mensuales por trabajador

Ingresos mensuales por trabajador	Cantidad de empresas	%	Cantidad de trabajadores	%
Entre 150 y 400 pesos	6	12	248	8,42
Entre 401 y 700 pesos	16	32	1418	48,15
Entre 701 y 1000 pesos	18	36	719	24,41
Entre 1001 y 1500 pesos	6	12	481	16,33
Ns/Nc	4	8	79	2,68
Total	50	100	2945	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ICO-UNGS (2006).

representa un ingreso de 724 pesos mensuales en promedio para cada trabajador⁸.

Como muestra el Cuadro 3, casi la mitad de los trabajadores (pertenecientes a 16 ER) reciben ingresos mayores a 400 pesos y menores a 700 pesos.

Si tomamos como indicadores de referencia el valor de la canasta básica alimentaria, la canasta básica total y el salario mínimo, encontramos que:

- Sólo en 6 ER los ingresos no alcanzaban a cubrir la canasta básica alimentaria estimada para una familia en julio de 2005 en 394,80 pesos.
- En más de la mitad de las ER encuestadas (27 casos) sus 1459 trabajadores (49,54 % del total de trabajadores) recibían ingresos superiores a lo que el Consejo Nacional de el Empleo, la Productividad y el Salario establecía como salario mínimo para julio de 2005, es decir, 630 pesos⁹.

Sin embargo, este valor asignado al salario mínimo era inferior a la suma de ingresos que necesitaba una familia en el mismo período de ese año para cubrir una canasta básica total, estimada en 787,08 peso; esto es, para no ser pobre. En este sentido, la información del relevamiento nos indica que:

- 23 ER y 1691 trabajadores no llegaban a cubrir con sus ingresos mensuales el valor de la canasta básica total establecido para una familia de 5 integrantes.

8 Este valor surge de dividir los ingresos mensuales totales por la cantidad de trabajadores que integran las 46 empresas que respondieron sobre retiros mensuales.

9 Remuneración. Salario mínimo vital móvil de mayo a julio 2005. Página del Banco Jurídico Argentino. Disponible en: <http://www.legislaw.com.ar/legis/traba.htm>

Actividad, producción y activos "heredados"

El 84% de las ER encuestadas producen manufacturas y las restantes prestan servicios (educación, transporte, alojamiento, etc.). Esta actividad desarrollada por la nueva organización se define principalmente en relación a la realizada por la empresa anterior.

La continuación de la actividad productiva desarrollada anteriormente se debe, en buena medida, a las características de los "activos heredados" de la empresa precedente. En primer lugar, las maquinarias e instalaciones son *activos específicos* de esa actividad que difícilmente pueden ser adaptados para aplicaciones y usos diferentes. No obstante, el deterioro causado por el abandono o la falta de mantenimiento y la obsolescencia producida por largos períodos de desinversión hacen necesarios trabajos de reparación y acondicionamiento del espacio y las herramientas de trabajo y/o la obtención de fondos para adquirir nuevas.

En este sentido, los procesos de recuperación de empresas también implican la revalorización y recuperación de un espacio y de medios de producción, que de otra manera habrían sido abandonados o rematados. Sin embargo, la tenencia y usufructo del inmueble y los medios de producción no suele estar resuelta al momento de reiniciar las actividades. La precariedad del marco normativo que regula el traspaso de los bienes de una empresa fallida, sumada a las dificultades económicas con las que se inician los procesos de recuperación, queda reflejada en la situación de propiedad del lugar de trabajo de las 50 ER entrevistadas. A la fecha de la encuesta, en sólo 7 ER el lugar de trabajo era de su propiedad y en 14 era alquilado¹⁰. La posibilidad de que el estado provincial expropiara el inmueble estaba presente en 19 ER, pero en ninguno de

10 Aclaramos que si bien algunas ER alquilan un nuevo establecimiento, la mayoría paga un alquiler de quiebra por el uso del inmueble y las instalaciones de la empresa fallida. Este tipo de alquiler continúa sólo hasta la culminación del proceso de liquidación.



ellos se había concretado aún la expropiación. En las 10 restantes la situación de uso y propiedad no estaba resuelta al momento de la encuesta.

En segundo lugar, los contactos comerciales, los canales de distribución y comercialización son relaciones que también podrían considerarse como “activos específicos heredados” que la nueva organización debe recuperar y restablecer (y a los que se suman nuevos contactos y relaciones). Finalmente, las habilidades y conocimientos de los trabajadores que emprenden la recuperación están fuertemente asociados a la actividad previamente desarrollada en tanto fueron adquiridos o complementados en el propio trabajo. Según las encuestas realizadas, en 46 ER los trabajadores asumen haber aprendido los conocimientos para desarrollar la actividad en la empresa anterior a la recuperación.

Sin embargo, este conjunto de “activos heredados” se presentan a la vez como condicionantes de los procesos de recuperación de empresas. La mayor o menor dificultad que enfrentan al reiniciar la producción depende de numerosos factores entre los que destacamos la antigüedad de la empresa anterior, sus maquinarias, tecnología y diseño de productos. En el 64% de las ER encuestadas (32 casos), la empresa anterior había sido creada durante el período 1945-1975 en que el Estado impulsó la industrialización sustitutiva de importaciones. Por el contrario, sólo 3 ER, habría surgido durante la década del noventa.

En estas circunstancias, (y de no haberse producido fuertes innovaciones tecnológicas y organizativas) las empresas actualmente recuperadas, deberán adecuar sus maquinarias, instalaciones y productos a las nuevas condiciones económicas. En lo que respecta a los bienes muebles e inmuebles, el 38% de las empresas entrevistadas debieron incorporar maquinarias, el 16% herramientas y/o instrumental y el 10% mejoró o acondicionó las instalaciones. Por otra parte, los productos fueron redefinidos en casi la mitad de los casos

(44%), 17 ER (34%) incorporaron nuevas líneas de productos a las elaboradas por la empresa anterior y 8 (16%) planean ampliar la variedad ofrecida.

No obstante, muchas de ellas (68%) reiniciaron todas las líneas de productos anteriormente elaboradas. Esto ha sido favorecido, no sólo por las características de los activos económicos disponibles, como se dijo anteriormente, sino también porque la devaluación de la moneda nacional generó una nueva oportunidad para re-sustituir importaciones, encontrando en el mercado interno nuevas demandas para aquellos productos tradicionalmente elaborados por la empresa anterior.

Para finalizar este breve recorrido por los procesos de recuperación de empresas resaltamos dos “atributos” de estas “nuevas prácticas”. Por un lado, estas experiencias muestran que es posible recuperar y crear fuentes de trabajo a partir de la cooperación y organización de los propios trabajadores; y por otro, ponen de manifiesto que estos espacios de trabajo no pueden sostenerse únicamente con el esfuerzo de sus participantes sino que requieren el apoyo de diversos actores públicos y privados en la definición e implementación de estrategias socioeconómicas que favorezcan la consolidación de estas experiencias.

Reflexiones finales: potencial emancipador, sostenibilidad y políticas públicas

Siguiendo a Coraggio, entendemos a la “economía popular” como aquel subsistema de la economía organizado en torno a las unidades domésticas y sus extensiones, y que a diferencia de la “economía empresarial capitalista” y de la “economía pública”, está orientado hacia la reproducción de la vida de sus miembros. Por su parte, la “economía social” es identificada como “una propuesta transicional de otra racionalidad, para orientar prácticas transformadoras desde la economía mixta existente, hacia otro sistema socioeconómico organizado

por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos y no por la acumulación de capital” (2007a:171).

Esta economía en transición incluye –sin duda con contradicciones y conflictos, como todo proceso social complejo– diversas iniciativas entre las que se encuentran los EAM y las ER, cuya viabilidad depende de su capacidad para sobrevivir en un contexto capitalista. En este sentido, si bien son marcadas las diferencias entre ambos tipos de experiencias, creemos posible reunir las bajo la mirada de la *economía social* con el objetivo de preguntarnos acerca de su potencial emancipador y su sostenibilidad.

Según señalan Santos y Rodríguez (2002:16), muchas prácticas económicas alternativas, aunque no alcanzan a reemplazar al capitalismo, suelen generar dos efectos de “alto contenido emancipador”: individualmente, significativas mejoras en las condiciones de vida de las personas involucradas; y socialmente, su presencia y difusión amplía los campos sociales en los que operan valores y formas de organización no capitalista.

Consideramos que –en comparación con las prácticas económicas dominantes– tanto los EAM como las ER establecen relaciones económicas más *igualitarias* y *solidarias a partir de la experiencia asociativa*; ponen en práctica formas de organización *participativas* y *democráticas*; y plantean una lógica económica que mantiene unidos (y no escindidos) sujetos-trabajadores y medios de producción, trabajo y satisfacción de necesidades, en otras palabras *producción y reproducción social*.

En lo que refiere a la sostenibilidad de estas experiencias, resulta pertinente diferenciar la *sostenibilidad económica mercantil “estricta”* –que evalúa a los emprendimientos de acuerdo a su capacidad de competir en el mercado y según la relación entre ingresos y costos– de la *sostenibilidad social*, asociada a la capacidad de reproducir la vida de sus miembros, que a la vez depende de numerosos factores, no siempre reducibles a valores económicos, co-

mo las políticas públicas de promoción y apoyo, la conformación de redes de cooperación y coordinación, la extensión continua de las relaciones asociativas solidarias, entre otros (Coraggio 2005:10).

Como se ha presentado en el apartado anterior, tanto los EAM como las ER enfrentan numerosas dificultades que limitan su capacidad de reproducir la vida de sus miembros, y por tanto su sostenibilidad. No obstante, han mostrado ser capaces de recuperar, crear y sostener fuentes de trabajo, permitiendo la realización de las diversas capacidades de trabajo. Por este motivo consideramos que la experiencia de los EAM y de las ER pone en cuestión el criterio de *sostenibilidad mercantil* y hace evidente la necesidad de desarrollar formas de promoción y criterios de “valoración” amplios e integradores.

Las políticas de promoción de EAM y ER implementadas hasta el momento han estado orientadas a facilitar el acceso a medios de producción y a capacitación para mejorar sus procesos de producción, gestión y comercialización. Explícita o implícitamente se basan en un criterio de sostenibilidad mercantil en tanto presuponen que la incorporación de tales recursos permitirá una mejor inserción en los mercados en los cuales venden sus productos. Si bien esta es una de las formas de apoyo posibles, y hasta incluso necesarias en un primer momento, creemos indispensable avanzar hacia otro tipo de políticas “socioeconómicas”, orientadas a:

- Favorecer y fortalecer la asociatividad entre experiencias, permitiendo formular estrategias conjuntas de encadenamientos productivos, acceso a financiamiento, compras conjuntas de insumos y medios de producción, entre otras.
- Promover el abastecimiento a sectores estatales y a segmentos de mercado no atendidos por las empresas capitalistas.



- Estimular la articulación entre la producción y el consumo local, potenciando las capacidades socioproductivas del territorio y estableciendo mecanismos para el reconocimiento y la atención de las necesidades de la región.
- Apoyar la generación y continuidad de fuentes de trabajo a través de estas y otras experiencias centradas en el desarrollo y la realización de las capacidades de trabajo.

Estos son algunos posibles lineamientos para un nuevo conjunto de políticas que, a diferencia de las actualmente existentes, deberían contemplar: mayores períodos de maduración de sus efectos y de las propias experiencias promovidas; niveles socioeconómicos meso y macro (por ejemplo, los recursos sociales disponibles y necesidades de toda la población); variables no monetarias (por ejemplo, la respuesta a problemas sociales como el desempleo o la destrucción de las capacidades productivas); entre otras. (Coraggio 2005:6).

Creemos que es necesario y socialmente importante apoyar estas nuevas experiencias de trabajo asociativo. Los estudios empíricos permiten conocer y actualizar las características de las experiencias promovidas, ofreciendo una base real para la revisión y ampliación de las políticas de apoyo. Contribuir con esa tarea reflexiva es la intención de nuestro artículo y esperamos haber sido de utilidad en este sentido.

Bibliografía

- Abramovich, Ana Luz y Gonzalo Vázquez, 2005, "Reflexiones sobre las formas de promoción y apoyo a emprendimientos productivos" en *Revista Medio Ambiente y Urbanización* No. 61, IIED-AL, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis, 2007b, *¿Qué entender por economía social? Introducción a Economía social, acción pública y política (Hay vida después del neoliberalismo)*, Editorial CIC-CUS, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis, 2007a, "Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo", en Coraggio, José Luis, organizador, *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Altamira, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis, 2005, *Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria*. Trabajo presentado en el Panel sobre "Nuevas formas asociativas para la producción", dentro del Seminario "De la Universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad." Universidad de Buenos Aires, 2-5 de Agosto.
- Fajn, Gabriel, coordinador, 2003, *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y ruptura de la subjetividad*, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- Grassi, Estela, 2002, *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*, Espacio, Buenos Aires.
- Hintze, Susana y María Victoria Deux Marzi, 2007, *La relación estado-sociedad en las políticas públicas de promoción de la Economía Social y Solidaria*. Artículo presentado en V Jornadas Internacionales de Estado y Sociedad "Estado y sociedad en la búsqueda de nuevos roles". Buenos Aires, 3-5 de Octubre.
- ICO-UNGS, 2006, *Emprendimientos socioeconómicos, vulnerabilidad y sostenibilidad. Informe ICO-UNGS para Ministerio de Desarrollo Social de la Nación*, José Luis Coraggio, coordinador, Los Polvorines, Buenos Aires. Mimeo.
- Santos, Boaventura y César Rodríguez, 2002, "Para ampliar o canonear a produção", en Boaventura Santos, organizador, *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*