

La recuperación de empresas por sus trabajadoras/es: una respuesta ante la crisis. Dimensiones económicas, sociales, jurídicas y políticas en la Argentina de neoliberalismo tardío.

Eje Temático: Trabajo y autogestión. Cooperativas de trabajo y empresas recuperadas

Autores: Chiesa, Leonardo A.; Cholakian, Santiago J; Godoy, Pablo Ch.; Navaza y Liébana, Pedro

Resumen

El lema del Congreso: “La economía popular ante la crisis” nos invita a reflexionar sobre el rol de las empresas recuperadas por sus trabajadoras/es (ERT) ante la crisis que atraviesa América Latina, habida cuenta del mayor lugar que han estado tomado en la escena pública en los últimos años.

Si bien el pico de casos de recuperaciones se registra en los años de crisis -2001 y posteriores- y se encuentran muy asociados a la crisis económica nacional, eso no significa que los conflictos hayan sido un mero fenómeno de época. Por el contrario, en los años siguientes, aún tras la recuperación económica del país, se continuaron registrando numerosos casos, permaneciendo en niveles superiores a aquellos previos a la crisis (Facultad Abierta, 2014).

Lo que se observa es que aún luego de la crisis, el abandono de la empresa por parte de patronal, que resulte en una quiebra, persiste como una estrategia empresarial para salirse de negocios que ya no le resulta rentable. Paralelamente, se observa que la recuperación se ha instalado culturalmente como repertorio de acción posible por parte de las/os trabajadoras/os ante el cierre empresarial (Rebón y Salgado, 2009).

En un nuevo contexto de crisis, la recuperación aparece sin dudas como una posible respuesta por parte de la economía popular, de allí que ahondaremos en los desafíos y posibilidades del proceso, el cual se prolonga en el tiempo y acompaña a la nueva empresa recuperada por sus trabajadoras/es en sus largos primeros años de vida.

Por un lado analizaremos los vaivenes que atraviesa el proceso en el campo judicial, desde la reforma de la Ley de Concursos y Quiebras con la sanción de la ley nacional 26.684, y cómo las resoluciones judiciales impactan económica y socialmente en las empresas ahora bajo gestión de sus trabajadoras/es. Por otro lado analizaremos la capacidad de las ERT para poner en marcha unidades productivas consideradas como inviables por la anterior gestión privada capitalista. En este punto nos interesa ver cómo cambian las decisiones económicas de la gestión privada capitalista a la gestión colectiva por parte de las/os trabajadoras/es.

Lo que nos interesa explorar es que la cuestión judicial y la cuestión económica están vinculadas. Si bien en la primera en la primera etapa de la recuperación se hará más presente la cuestión judicial, sin dudas ello luego repercute en la cuestión económica: la posibilidad de poner nuevamente en marcha la empresa está condicionada por cómo se resuelva el conflicto. Asimismo, es la recuperación como respuesta la que permite cambiar la lógica económica que rige en la empresa, ahora bajo gestión colectiva de sus trabajadoras/es, y que permite desarrollar otro tipo de relaciones de producción, del campo de la economía popular.

Por todo ello es que hablamos de lo judicial y de lo económico, abordando el proceso de recuperación de forma integral

Palabras clave: autogestión, empresas recuperadas, quiebra.

El proceso de recuperación de empresas por sus trabajadoras/es.

En este apartado presentaremos algunas reflexiones sobre la causalidad de la recuperación de empresas. Para avanzar en un análisis explicativo del fenómeno estudiado, es necesario considerar no sólo los elementos exógenos de los cuales se nutre el proceso, sino también las particularidades que presentan el trabajo y el capital directamente involucrados (Rebon y Fajn, 2004). Como primera cuestión, a modo de introducción, creemos importante caracterizar a las empresas recuperadas por sus trabajadoras/es (ERT). Abonamos aquí a lo expuesto por Facultad Abierta (2014): se trata de una unidad económica –productiva o de servicios– que atraviesa un proceso por el cual pasa de la gestión privada a la gestión colectiva de sus antiguas/os asalariadas/os.

Lo relevante de la caracterización es que se trata de un proceso que se prolonga en el tiempo, durante el cual se atravesarán diversas situaciones: la ocupación, la disputa por la propiedad del inmueble y/o de las máquinas, la mudanza –en algunos casos se deja el inmueble–, la puesta en marcha de la producción, la renovación de maquinaria, nuevas relaciones comerciales con proveedores y clientes, una nueva forma de organización interna del trabajo, desarrollar mecanismos de decisión colectiva, etc. Es decir que en el proceso la ERT se enfrenta una suma de situaciones, desde la misma génesis del proceso, que sigue con la disputa legal, y continúa con aspectos de la gestión.

Destacamos en este punto que la cuestión legal que involucra al inmueble y/o las maquinarias, la cual muchas veces se da en sede judicial mediante un proceso de quiebra –aunque no necesariamente–, es tan larga que acompaña a la ERT por muchos años, aún cuando ya esté consolidada en términos de unidad económica que opera en el mercado. Nos referimos por ejemplo a la lucha del BAUEN, que incluso habiendo logrado a fines de 2016 una ley de expropiación, la misma fue vetada por Mauricio Macri en sus funciones como Presidente de la Nación, y hoy corre peligro de desalojo. Se evidencia aquí que el conflicto no comienza ni acaba en un punto determinado; es un proceso permanente, y que excede la estricta unidad económica.

Por otro lado, surge también de la caracterización que no hay una forma jurídica definida, ni un camino determinado. En ese sentido puede haber un proceso de quiebra que derive en la continuidad de la unidad por parte de la cooperativa de trabajo conformada por sus trabajadoras/es, puede surgir del abandono total por parte de la patronal y la posterior decisión del colectivo de asumir por su cuenta y de forma colectiva la gestión –sucede por ejemplo si el patrimonio es bajo–, puede haber de un acuerdo de extinción laboral donde la patronal transfiera el patrimonio como compensación de la indemnizaciones –son pocos los casos donde se da esto–, etc.

En este punto insistimos en que la conformación de la cooperativa de trabajo para continuar con la unidad económica no es una decisión espontánea, no se funda en los principios cooperativos, ni mucho menos es una decisión de tipo empresarial; por el contrario, es la alternativa que tienen las/os trabajadoras/es para mantener sus fuentes de trabajo, es la respuesta ante la crisis que acontece sobre la unidad económica y que las/os tiene como principales perjudicadas/os, ya que además de los salarios no gozados, perderían sus puestos de trabajos en un contexto de constante caída del empleo¹.

Con respecto a cómo se inicia el proceso, el elemento clave es el quiebre de la relación salarial por parte del capital. Si bien se suele contextualizar ello en escenarios de crisis macroeconómicas, no necesariamente es así. Facultad Abierta (2014) se refiere en sus informes a un proceso de “nuevas empresas recuperadas” donde la cantidad de casos de recuperaciones posterior a la crisis de 2001 alcanza a los casos de aquellos años. A su vez, el contexto macroeconómico no es el fondo de la cuestión. Traemos nuevamente la caracterización de ERT para resaltar que se trata de una unidad económica que deja de ser de gestión privada capitalista, y esto es así porque en el fondo la unidad económica deja de ser rentable para el capital, bajo su propia lógica de reproducción.

Poner esto de relieve contribuye a descartar la noción de “inevitabilidad” del cierre de empresas que aparece cuando asociamos el fenómeno de ERT a crisis generalizadas, la cual exculpa al capital a la vez que pone en duda el propio proceso de recuperación –si fue inviable antes, por qué lo sería bajo gestión colectiva de sus trabajadoras/es–. Por el contrario, queremos poner el foco en las decisiones de carácter microeconómico que toma la gestión privada, que culminan en el cierre de la empresa.

En ese contexto, donde el cierre es parte de una estrategia empresarial, la recuperación aparece como respuesta de las/os trabajadoras/es para no perder sus fuentes de trabajo y que, además, se ha instalado

¹ Según datos del INDEC, en el 2018 la desocupación pasó de 9,1% a 10,1% mientras que la subocupación de 9,8% a 11,8%. A su vez según datos del Ministerio de Producción y Trabajo, la cantidad de firmas privadas se redujeron en 11 mil, lo que representa una caída del 1,8%

culturalmente como repertorio de acción posible (Rebón y Salgado, 2009). La recuperación es entonces la respuesta adoptada desde la economía popular para poner en marcha unidades donde el capital decide correrse.

La cuestión legal como parte del proceso de recuperación

Cuando nos referimos a la cuestión de recuperación de empresas, nos referimos las formas en que se resuelve el conflicto en torno a las indemnizaciones y los salarios caídos, así como la propiedad de los bienes de la ex patronal, de suma importancia para la continuidad de la unidad económica por parte de sus trabajadoras/es. En muchos casos el proceso se encuentra atravesado por el proceso de quiebra de la ex patronal, ahora fallida. Esto sucede aún más desde la sanción de la ley 26.684 en 2011 que reforma de la ley de concursos y quiebras, la cual prevé la continuidad de la unidad económica por parte de la cooperativa de trabajo conformada por trabajadoras/os de la fallida.

Nos parece relevante, sin embargo, ubicar que la recuperación, en tanto transición de la gestión privada a la gestión colectiva de la unidad económica -en la forma en que caracterizamos a una ERT- comienza cuando las/os trabajadoras/os se hacen eco de la situación de vaciamiento y/o abandono por parte de la patronal y toman acciones al respecto, lo que sucede mucho antes de que un juzgado llegue a dictar la quiebra de la patronal.

Traemos por ejemplo el caso del Instituto Educativo Guido Spano, un colegio histórico, con identidad barrial, fundado en 1923 y que desde 1965 ocupa un inmueble cerca del Hospital de Niños, en los límites entre Palermo y Recoleta. En ese caso el quiebre de la relación salarial acontece entre el 31 diciembre de 2013 y el 1ro de Enero de 2014, cuando la patronal, sin previo aviso a sus trabajadoras/es ni a las/os estudiantes -de hecho las matrículas del ciclo lectivo del año 2014 habían sido cobradas-, se lleva el mobiliario del establecimiento con camiones de mudanza. La respuesta por parte de vecinas/os y trabajadoras/es se hizo rápidamente presente, evitando que se continúen llevando mobiliario del establecimiento. Unos pocos días luego de los hechos, ya se había conformado la cooperativa de trabajo y ese mismo año comenzaron las clases según lo estipulado. La quiebra, sin embargo, fue recién decretada el 30 de Diciembre de 2014, un año después de los hechos y ya estando la ERT en actividad.

En otros casos el abandono por parte de la patronal es total, y deja un tendal de trabajadoras/es a su suerte, dejando atrás bienes de la unidad -se da en casos donde el patrimonio es relativamente bajo o se encuentra deteriorado, con poco valor de recupero-. Lo que nos interesa poner de relieve es que esto sucede mucho antes de que se pueda decretar una quiebra, y en algún caso ni siquiera se inició el proceso², mientras que en otros se inició a efectos de buscar recuperar las indemnizaciones y mantener una tenencia legal sobre los bienes que la fallida dejó.

Otro escenario posible es aquel en el que se firman acuerdos de extinción laboral, mediante los cuales entre la ex patronal y las/os trabajadoras/es se compensan las indemnizaciones con los bienes de la unidad económica, que ahora quedan en manos de las/os trabajadoras/es. Vale aclarar, para que dicho acuerdo sea válido y evitar pedidos de nulidad a posterior es imprescindible que dicho documento contemple la conformación de una Cooperativa de Trabajo y que los bienes objeto de compensación sean cedidos por parte de las/os trabajadoras/es a la Cooperativa de Trabajo que se conformará con la finalidad de conservar las fuentes de trabajo.

Son pocos, sin embargo, los casos donde esto sucede, ya que los supuestos que encontramos requieren de una posición -relativamente- conciliadora por parte de la patronal, que rara vez se hace presente. Remarcamos aquí, como llamado de atención, la estrategia empresarial de reservarse parte de los bienes a efectos de cancelar sus restantes deudas, por lo que se debe analizar la conveniencia de qué bienes quedan en favor del colectivo y cuáles no, en pos de continuar con la actividad económica.

Por último, nos parece relevante puntualizar sobre el efecto que tuvo la reforma de la ley respecto de las expropiaciones, ya que a partir de su sanción en 2011 disminuyó significativamente dicha vía como resolución de conflictos, en buena parte porque a partir de la inclusión de la posibilidad de la cooperativa de continuar con la unidad económica se ha creado una falsa noción de que la cuestión de las ERT se resuelve con la ley (Facultad Abierta, 2014). A esto se suma que aquellas que lograron la ley de expropiación, como por ejemplo, aquellas dictadas bajo la Ley 1529/04 de la Ciudad de Buenos Aires, hoy se encuentran en peligro ya que se pretende desalojar a algunas de ellas.

² Es el caso, por ejemplo, de la Cooperativa de Trabajo Unidad de Cuidados Intensivos Cooperativa Veterinaria Limitada. En 2014 la veterinaria atravesó un conflicto, con intento de retirar los equipos médicos por parte de la patronal, el cual se resistió, y finalmente las/os trabajadoras/es decidieron continuar con la veterinaria y por ello conformaron la cooperativa. En ese caso no hubo proceso judicial, sino que la cooperativa mantuvo los equipos de hecho ante el abandono de la patronal.

Breve repaso de la ley de quiebras, efectos de sus modificaciones y sus límites

Históricamente la ley de concursos y quiebras, al decretarse la resolución que determinada la quiebra de una persona física y/o jurídica, su principal objetivo era la pronta satisfacción de los créditos, frente a ello la justicia debería poner en marcha todo su funcionamiento teniendo en miras pronta realización de los bienes y poder así, de modo alguno, satisfacer los créditos verificados en el proceso.

Frente al esquema descrito y en virtud de la profunda crisis atravesada por nuestro país en el año 2001 se empezó a generar una situación de desigualdad que de modo alguno alentaba los procesos de quiebras y tenía como principales perjudicados, ni más ni menos, que a los trabajadores, toda vez que el empresario que se encontraba en proceso de crisis contrae deudas que lo llevarían inexorablemente a un decreto de quiebra que le permitía de modo alguno licuar esas deudas a un bajo costo, cuando no recompraba los bienes en el tedioso e injusto proceso de subasta. Mientras que los trabajadores, en muchos casos con antigüedad laboral que promedian los 15 años debían salir a buscar trabajo en un contexto de desempleo que oscilaba el 30%. Frente a ello, la necesidad de conservar las fuentes de trabajo hizo que se empezará a profundizar la recuperación de empresas en manos de los trabajadores.

En ese contexto, y ante los múltiples casos de empresas recuperadas que se fueron suscitando luego de la crisis del 2001, junto a los numerosos fallos judiciales que vinieron a traer respuesta a la necesidad de los trabajadores, sin que existiera hasta ese momento ley alguna que regule la situación, es que el 29 de junio de 2011 se promulgó la ley 26.684 y con ella numerosos avances que, si bien no son suficientes como desarrollaremos en el presente artículo, permitieron a los trabajadores brindarles un marco normativo, que los reconociera como continuadores de la unidad económica -continuación de la explotación de la empresa fallida es la figura-, entre otros derechos reconocidos.

Resulta importante remarcar los fundamentos que han tenido en miras los legisladores a la hora de promulgar la ley, esto es la necesidad de cambiar ese antiguo e injusto paradigma de “liquidar rápidamente los bienes”, para pasar a un nuevo paradigma que tenga en miras al sujeto trabajador como principal damnificado frente al desmanejo empresarial, y con ello la necesidad imperiosa de conservar su fuente de trabajo, como sustento familiar, vida y dignidad de cualquier persona.

Por otro lado resulta necesario poner de relieve lo normado en el Art. 191 bis de la ley de concursos y quiebras (LCQ), el cual dispone la asistencia por parte del Estado para seguir adelante con el negocio, cuestión que no deberá pasarse por alto al momento de analizar situaciones no contempladas de forma directa por la norma, en consecuencia, en caso de duda, deberá estarse a la posición más favorable para el trabajador y la Cooperativa, pues allí lo dispone la propia norma y para ello exige al Estado un rol protectorio frente a la posibilidad de que por cualquier medio (acción, omisión, directo o indirecto) se ponga en riesgo la conservación de las fuentes de trabajo. Estos puntos, como veremos, son muchas veces ignorados por jueces, quienes en ejercicio de sus funciones realizan interpretaciones contrarias al espíritu de la ley y en perjuicio del conjunto de trabajadoras/es.

El proceso de quiebra. ¿Continuidad laboral o corset doctrinario para los trabajadores de la fallida? Las decisiones judiciales y su impacto en las ERT

Cuando nos referimos al plano legal de recuperación de empresas, nos referimos las formas en que se resuelve el conflicto en torno a las indemnizaciones y los salarios caídos, así como la propiedad de los bienes de la ex patronal, de suma importancia para la continuidad de la unidad económica por parte de sus trabajadoras/es. En esta sección nos vamos a detener en el proceso de quiebra; queremos ahondar en el devenir judicial del proceso, y los múltiples obstáculos a los que se enfrentan el colectivo de trabajadoras/es por decisiones y requisitos que imponen juez y sugiere la sindicatura.

Para empezar, la LCQ establece que una vez firme el decreto de quiebra, los trabajadores podrán solicitar la continuidad inmediata³ para iniciar -o continuar- con la producción, y así mantener sus fuentes de trabajo.

³ Este supuesto se encuentra regulado por los Arts. 189, 190, 191, 191 bis y concordantes de la LCQ mediante el cual se prevén dos escenarios. En el primero de ellos es la sindicatura quien determinará la posibilidad de la continuación de la explotación comercial si de la interrupción pudiera resultar con evidencia un daño grave al interés de los acreedores y a la conservación del patrimonio, si se interrumpiera un ciclo de producción que puede concluirse o entiende que el emprendimiento resulta económicamente viable. El segundo escenario es aquel en el cual los trabajadores pertenecientes a

Sin embargo, la continuidad es muchas veces otorgada por la figura del contrato de locación⁴ de bienes e inmueble, por el cual el juez solicita como contraprestación un canon locativo a la Cooperativa de Trabajo, así como también la contratación de seguros que permitan resguardar los bienes de la quiebra, lo que resulta excesivamente onerosos para los trabajadores que recientemente han perdido sus fuentes de trabajo por cuestiones totalmente ajenas a su función de trabajador. A esto se suma condiciones abusivas que imponen los jueces, como veremos a continuación, en flagrante oposición al espíritu protectorio de la ley en cuanto a la conservación de las fuentes de trabajo, con un fuerte impacto económico negativo.

En la causa Establecimientos Gráficos Vulcano S.A. s./ quiebra (Expte. 13789/2013), las exigencias fueron abusivas desde un principio. La ERT trabaja en la planta propiedad de la empresa fallida, sobre la cual pesa una hipoteca. Para otorgarles la continuidad de la explotación el juzgado determinó como condición llegar a un acuerdo con la entidad financiera acreedora de la hipoteca, además de abonar un canon por el uso del inmueble y las maquinarias. La Cooperativa llegó a un acuerdo por el cual se comprometió a abonar \$2.426.479.- en treinta y seis cuotas mensuales, incluyendo además un adelanto de \$500.000. Las cuotas representaron en el primer año de gestión Cooperativa, el 66% de las ventas netas. Vale mencionar, en este punto, que para el pago de las cuotas como para los adelantos, la Cooperativa contó con el apoyo financiero de la Federación Gráfica Bonaerense y de la Confederación Cooperativa de la República Argentina.

En otro caso, Línea Globito SAIC s./ quiebra (Expte. 8732/2016) tuvo que hacerse tuvo que hacer frente a varias obligaciones que son ordinarias en los procesos de recuperación de empresas, tales como la obligación de contratación de seguros por las maquinarias de la fallida. En este caso además, en una reciente resolución del juez a cargo de la quiebra, se le pretendía imponer a la cooperativa el pago de parte de la deuda que mantenía la patronal con los trabajadoras/es que decidieron no formar parte de la Cooperativa y optaron por el reclamo judicial, como condición para compensar las maquinarias con sus créditos. El fallo fue luego revocado en segunda instancia, pero eso no obsta la pretensión de primera instancia, que le imponía a la cooperativa algo no previsto por la ley que hubiera tenido un efecto económico claramente negativo.

La compensación de los créditos laborales en el proceso de quiebra. Efectos y resoluciones

En relación al instituto de la compensación, el cual se produce en la etapa final de la quiebra, es decir en la etapa de liquidación de los bienes, nos proponemos abordar la problemática que atraviesan las empresas recuperadas, constituidas como cooperativas de trabajo, en el sistema actual de la ley que regula el proceso falencial en la República Argentina. Como se ha mencionado, el cambio de paradigma que hoy rige el proceso de quiebra ha sido también reflejado en la redacción del Art 203 Bis LCQ mediante el cual en la etapa liquidatoria de bienes, la Cooperativa de Trabajo, habiendo obtenido o no previamente la continuidad laboral, podrá solicitar al Juez que entiende en la causa se realice la compensación de sus créditos laborales, los cuales son cedidos de forma voluntaria y obligatoria a la Cooperativa de Trabajo por ellos conformada, a fin de que ésta pueda compensar el valor de los créditos laborales con los bienes de la unidad económica fallida. Lo normado, pone de relieve el cambio de paradigma introducido por éste artículo, mediante el cual se pone de relieve que la finalidad del proceso de quiebra es la conservación de las fuentes de trabajo. Por ello se ha creado el presente instituto que permite a los trabajadores, a priori, cobrar parte de su indemnización laboral y mantener así, sus fuentes de trabajo

Ahora bien, si nos adentramos al tratamiento que ha dado la justicia en torno a este tema, no debe pasarse por alto que mediante el instituto introducido en el Art. 203 bis de la LCQ, los trabajadores no obtienen beneficio económico alguno, sino que es la única herramienta que les otorga la ley para poder satisfacer de modo alguno una mínima porción de sus indemnizaciones, y poder así mantener las fuentes de trabajo. Frente al escenario descripto sindicatura y jueces exigen el pago en efectivo del IVA (Impuesto al Valor Agregado) sobre la compensación del art. 203 bis, como ha sucedido en el caso de Lanci Impresores S.R.L. s./ quiebra (Expte. 1687/2008), lo cual no se encuentra regulado en el mentado art., pero establecen su obligatoriedad utilizando la ley que rige el propio impuesto, es decir la ley 23.349.

la empresa fallida, y reunidos en Cooperativa de Trabajo solicitan la continuación de la explotación comercial. En ambos supuestos, la ley solicita que la Cooperativa de Trabajo se encuentre conformada por al menos las dos terceras partes del personal en actividad o bien de los créditos laborales.

⁴ El presente supuesto se encuentra regulado en los artículos 186, 187 y concordantes de la ley 24.522, en el cual los trabajadores podrán proponer a la quiebra un contrato de locación por los bienes que ahora pasan a ser “propiedad” de la quiebra.

Con lo expuesto queremos poner de manifiesto que si bien la norma es clara y concreta al establecer su alcance, los efectos que produce y los objetivos que tiene en mira -que, como se ha mencionado, se trata de mantener las fuentes de trabajo-, en determinados casos y más precisamente determinados jueces realizan peticiones que constantemente vuelven inoperativa la propia ley de concursos y quiebras poniendo así en riesgo la continuidad de la unidad productiva en mano de sus trabajadores.

Al respecto, no se puede imponer lo que no prevé la ley, la cual en ningún caso establece que para el supuesto de llevarse adelante una compensación se deberá hacer frente con una serie de obligaciones inherentes a la quiebra, como ser el pago del IVA, principalmente si se tiene en cuenta que en muchos de los casos aún quedan bienes suficientes, que permiten hacer frente al pago de los gastos de la quiebra. (Godoy y Cholakian, 2018)

Sentado lo expuesto, una primera conclusión a la que se puede arribar es que si la finalidad de la reforma de la ley de concursos y quiebras efectuada por la ley 26.684 fue la de favorecer la continuidad de la explotación de las empresas que se encuentren en situaciones de crisis por parte de los trabajadores de las mismas para la conservación de las fuentes de producción y trabajo; estableció para ello nuevos parámetros para la continuación de la actividad (conf. arts. 189, 190, 191 y concs. LCQ) previendo además que estos trabajadores puedan solicitar la adquisición de los bienes de acuerdo a pautas antes no previstas (conf. arts. 203, 203 bis, 205 LCQ), carece de razonabilidad impedir que estas disposiciones de la ley se apliquen a situaciones de crisis ya existentes.

La norma no fue creada para regir las crisis futuras sino para ser aplicada a las situaciones preexistentes y para atender a la problemática actual. Una interpretación diferente implicaría vaciarla de contenido pues dejaría afuera de su aplicación precisamente, a aquellos a los que estaba dirigida. (Godoy y Cholakian, 2018)

La evolución económica de las ERT y el debate sobre su viabilidad

Como hemos venido señalando, la ERT atraviesa en el proceso de recuperación distintas etapas, con diversas dificultades a superar por parte del colectivo de trabajadoras. En este apartado del trabajo abordaremos la coyuntura económica del sector donde llevan adelante su actividad, siendo esta condicionante de la puesta en marcha de la Cooperativa, para lo cual tomaremos dos casos testigos: la Cooperativa de Trabajo Gráfica Vulcano Ltda y la Cooperativa de Trabajo Globito Team Ltda., ambas ERT en el marco de una quiebra.

Trataremos cómo responden las Cooperativas a la coyuntura económica que les toca atravesar al momento de poner en marcha la actividad comercial, cómo evolucionan en comparación con el sector, cómo responden ante momentos de dificultad, qué decisiones lleva a tomar las situaciones de crisis. Buscamos poner en crisis el concepto de eficiencia que guía a las empresas comerciales, ya que en las organizaciones que traemos a colación el principal objetivo es el de garantizar los puestos de trabajo que les permitan a todas/os sus asociadas/os desarrollar una vida digna. Incumpliendo este objetivo no podremos hablar de gestión exitosa.

Producto de las distintas políticas liberales que se han llevado adelante en la Argentina y en la región, en los últimos años vivimos una fuerte recesión económica, y se dio inicio a un proceso de traslado de recursos de los sectores populares a los sectores más concentrados de la economía. El encarecimiento del crédito y la baja del consumo son factores que afectan en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, y esta situación se agrava cuando se trata de un colectivo de trabajadoras/es que decide recuperar la explotación de una empresa en quiebra debido, en la mayoría de los casos, a una gestión de vaciamiento por parte de la patronal. Esta mala gestión afecta la relación de la empresa con sus proveedores y clientes, por lo que al trabajo de volver a poner en marcha un emprendimiento, se le suma la carga de tener que cambiar la imagen que deja la patronal.

Lo dicho hasta aquí toma mayor relevancia cuando analizamos el contexto en que sucede, ya que, si tenemos en cuenta que la enorme mayoría de las ERT pertenece al sector de industria manufacturera, vemos que el índice de empleo de la rama, desde fines de 2015 hasta el primer trimestre de 2019, ha descendido un 10%. Es decir que en un contexto donde constantemente se pierden puestos de trabajo, en buena parte por una decisión empresarial -caen las ventas, se requiere menor producción, se despide-, la premisa de las ERT es su sostenimiento.

La Cooperativa de Trabajo Gráfica Vulcano Ltda. tiene como objeto la producción y comercialización de biblioratos, libros comerciales, carpetas y cuadernos escolares. La entidad se constituyó en abril del año 2015, a partir de la quiebra de la firma Establecimientos Gráficos Vulcano S.A., empresa fundada en 1965. Hasta febrero de 2010 la planta permanente estaba compuesta por 60 empleados, y en diciembre de 2014, la patronal intentó comenzar el proceso de vaciamiento de la empresa, llevándose parte de las maquinarias. Ante esta situación, los dieciséis trabajadores que se mantenían en planta decidieron crear la Cooperativa de Trabajo.

La ERT se desarrolla en el sector gráfico, donde la producción industrial cayó un 5,8% en el año 2018 y ya acumulaba una caída del 5,3% a mayo de 2019. Por otro lado, las ventas mayoristas del sector de librería y papelería crecieron en el año 2018 un 2,25% en términos constantes, respecto del año anterior, mientras de enero a mayo de 2019 las ventas cayeron un 11%, respecto de los mismos meses del año anterior. Por el lado de la Cooperativa, en el año 2018 las ventas crecieron un 8,9% en términos constantes, mientras que de enero a mayo de 2019 las ventas crecieron un 12,7%. Para agregar, en los meses de diciembre 2018 y enero 2019, la Cooperativa tuvo aumentos en sus ventas de un 97,7% y un 93,6% respectivamente, respecto de los mismos meses del año anterior.

De estos datos observamos que, en su cuarto año de gestión, la cooperativa sostiene aumentos reales en sus ventas por encima del sector, a pesar de la coyuntura negativa. Por otro lado, sigue con la capacidad de recuperar clientes perdidos por la gestión patronal, esto se observa en que en los meses de mayor demanda del sector (diciembre-enero) las ventas aumentan considerablemente producto de la incorporación de nuevos compradores. El mayor desafío que encuentra la Cooperativa en este momento, es el de llegar a aumentar los retiros, dado que actualmente se encuentra apenas por encima del Salario Mínimo Vital y Móvil.

Los retiros en Vulcano representan alrededor del 35% del total de costos y gastos de la Cooperativa. Son el componente más significativo, apenas por debajo del costo en materias primas y componentes de la mercadería vendida. Comparando el año 2018 con el año 2017, se observa que la Cooperativa logró duplicar sus retiros en términos constantes.

Pasaremos a analizar el desarrollo del proceso de recuperación de la Cooperativa de Trabajo Globito Team Ltda., dedicada a la venta al por mayor de indumentaria para niñas y niños. Constituida a partir de la quiebra de la empresa Línea Globito S.A.I.C., la cooperativa comienza a operar en el mes de junio del año 2017. Ante el vaciamiento de la patronal, veinte trabajadoras y trabajadores deciden recuperar sus fuentes de trabajo constituyendo una Cooperativa de Trabajo.

El sector de indumentaria es uno de los más golpeados por la apertura de las importaciones decidida bajo el actual gobierno en Argentina. Si tomamos los últimos doce meses sobre los cuales se tienen datos, que comprendería el período de junio 2018 a mayo 2019, las caídas en las ventas mayoristas de indumentaria alcanzan el 4,8% en términos constantes y en comparación con el mismo período del año anterior. Si tomamos las ventas de la Cooperativa en el mismo período, observamos un aumento del 9,7% en términos constantes. En poco más de dos años de gestión, la entidad comercializa sus productos en 23 de las 24 provincias del país.

Estos datos ponen en crisis el concepto de falta de viabilidad económica que afirmó la patronal al presentar la quiebra, ya que lo que podríamos afirmar es que la falta de viabilidad responde a una lógica capitalista de acumulación de capital. Es decir, que el negocio no le permitía a la patronal la rentabilidad que él pretendía. Sin embargo, las ERT bajo la gestión de sus trabajadores logra sostener la totalidad de los puestos de trabajo en una coyuntura totalmente desfavorable, cumpliendo así con su principal objetivo y resultando totalmente viable en los términos que la misma se propone.

Las dificultades de capitalización y el autofinanciamiento

En este apartado vamos a detenernos en la capitalización, sus dificultades, y cómo impacta esto en las ERT. Para ello es importante poner en contexto los inicios de las ERT que, como ya hemos estado desarrollando, se trata de un estado de vaciamiento por parte de la patronal: falta de pago de salarios e indemnizaciones, descuido, venta o robo de maquinarias, pérdida de relaciones comerciales con clientes y proveedores, es decir, un contexto completamente desfavorable incluso si pretendemos compararlo con los inicios de una empresa capitalista.

Lo que nos interesa poner de relieve es, fundamentalmente, la escasez de capital para reanudar la producción, originado esto en el propio proceso de vaciamiento por parte de la patronal, que culmina con significativas deudas laborales. A diferencia de las empresas capitalistas, las cuales se conforman con el objetivo de reproducir el capital y por lo tanto suponen una fuerte inversión inicial, en las ERT el objetivo es mantener sus fuentes de trabajo, y el aporte que pueden realizar las/os trabajadoras/es para poder reanudar la producción son sus créditos laborales para luego poder compensar una parte de ellos con bienes en el proceso falencial, como ya hemos visto

La compensación sin embargo no resuelve los requerimientos de capital fijo que pueda tener la unidad económica. Como indicamos, el proceso de vaciamiento que deviene en quiebra se da también con descuido, deterioro, robo o venta de maquinarias, es decir que muchas veces la ERT debe afrontar gastos para reparación y/o adquirir nuevos bienes que permitan incrementar la producción o completar el proceso productivo, y esto lo hacen en efectivo, con fondos propios que genera la propia ERT.

Tampoco debemos dejar de lado lo mencionado antes respecto del canon locativo y seguros que exigen los jueces: aún cuando puedan compensar bienes, todos los meses deben destinar fondos que genera la unidad económica para cubrir dichas exigencias, afectando directamente el capital de trabajo con el que cuenta la cooperativa para poder desarrollar su actividad.

En este punto nos queremos detener en cómo la ERT financia el desarrollo de sus actividades, y volvemos aquí a contextualizar los inicios de la ERT, ya que, ante la escasez de capital para reanudar la producción, la solución que se observa es el autofinanciamiento, esto es, la reducción de retiros para capitalizar a la cooperativa, que permita por ejemplo comprar más insumos y aumentar la producción (Melián y Quiroga Caggiano, 2015). Esta dificultad presentada ralentiza el desarrollo de la ERT, que se capitaliza de forma gradual y paulatina, y por ende va incrementando su producción y niveles de excedentes también de forma progresiva.

Esto marca una clara diferencia con respecto a las empresas capitalistas donde, como ya dijimos, se inicia la unidad con una significativa inversión inicial, que va a capital fijo, pero también conforma el capital de trabajo requerido para determinado nivel de producción, que permita determinado nivel de excedentes. Es decir que mientras que una empresa capitalista se inicia con inyecciones de fondos de sus dueñas/os, en una ERT dicha capitalización se realiza a lo largo de los años de forma gradual y se refleja en menores ingresos de sus asociadas/os, acorde esto a la historia de las ERT y objetivos que es mantener las fuentes de trabajo. Pretender un nivel de producción tal para lo que se requieren altos niveles de capital resultaría completamente erróneo e injustificado; eso es lo que nos interesa marcar. Por último, lo que nos resulta interesante poner en discusión es qué políticas públicas existen para atacar este problema de las ERT, en donde el Estado acompañe los procesos resolviendo el problema del financiamiento.

¿El des-equilibrio como equilibrio?

Fuimos describiendo el fenómeno de las ERT a través de múltiples dimensiones, que disrumpe con la visión tradicional u ortodoxa de las profesiones liberales, resignificando estandartes de las ciencias económicas desde su óptica liberal o el derecho desde su visión y doctrina “empresarial”.

Ante el escenario descrito, pareciese que los trabajadores se reúnan en cooperativa de trabajo fuera una penalidad y el proceso productivo debiera superar escollos, como un umbral que genere confianza en la viabilidad económica, cuestiones que las empresas de capital no poseen, haciendo aún más compleja la supervivencia y sobrevivencia de a la entidad, con obligaciones más adecuadas a otra racionalidad de organización del trabajo.

Las cooperativas de trabajo en general y las ERT en particular, en primer término, poseen una categoría organizadora de la gestión diametralmente opuesta a las empresas de capital, siendo que para las primeras el trabajo y la reproducción social ampliada de los integrantes (Coraggio, 2001), es su fin, por sobre la reproducción del capital para las segundas.

En términos de gestión, los emprendimientos económicos solidarios, abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Éstos reúnen, en muchos casos, individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia. (Gaiger, 2004)

Desde ese punto de partida, existen nexos y relaciones concretas que producen un cierto grado de integración real entre los componentes de la entidad, la racionalidad del funcionamiento y crecimiento de la economía de la entidad solidaria representa un modo de ser y desarrollo de sus actividades y relaciones propio. Aún así, las ERT se encuentran atravesadas, condicionadas e influenciadas por el contexto económico general, que representa una racionalidad pensada del capital por sobre el trabajo.

Esta relación híbrida entre el sector de la economía social y el sector de la economía del capital, proceden bajo lógicas operacionales de intercambio basadas en la correlación de fuerza que aún es favorable a las reglas y estándares capitalistas, allí es donde la cooperativa de trabajo es atravesada por factores exógenos bajo la racionalidad del capital y posee elementos endógenos solidarios propios del sector de la ESS.

Cuando nos referimos a una racionalidad especial, que no es el mismo parámetro que cualquier otra racionalidad, entendemos necesidades humanas y sociales que han de ser satisfechas en base a una gama de recursos escasos, mediante una concreta organización del trabajo productivo, la distribución y el consumo. Son estos, en efecto, los elementos que definen y delimitan el espacio de "lo económico".

En los procesos descritos evidentemente si nos definiéramos por las reglas del mercado o en la visión meritocrática de la economía, en donde el individuo por sí solo, si posee la capacidad, los recursos y el know how de ofrecer un producto o servicio aclamado por la demanda, se convierte en un emprendedor exitoso y naturalmente por una mano invisible, se produce un corpus armónico en donde confluyen oferta y demanda. visión sesgada de la realidad económica en tiempos de neoliberalismo tardío.

El concepto de eficiencia se resume a cumplir adecuadamente una función en miras de un objetivo, conforme a la utilización de la menor cantidad recursos y/o medios que permitan cumplir con los fines previstos en el mejor tiempo posible, siendo la definición clásica de eficacia. En las empresas de capital el uso adecuado del factor “trabajo” como un recurso más, como fuese materia prima, energía eléctrica, entre otros, reviste un medio para la consecución del fin que es la reproducción del capital. En las ERT, el medio es la organización para el fin mediato que es poder trabajar, para el fin último cooperativa de trabajo que es la reproducción de la vida de todos asociados.

Aún así, conforme a las múltiples problemáticas y peripecias que atraviesan las unidades productivas de bienes y servicios en proceso de recuperación, nos resulta insuficiente para poder describir el fondo que rodea al fenómeno social. Indudablemente si analizamos el estado de situación, comprendiendo la escasez de capital, el tiempo que insume procesalmente la continuidad de la explotación, las relaciones comerciales deterioradas por desmanejos del dueño de la fallida, entre otras, resulta complejo explicar este fenómeno como una voluntad colectiva del conjunto de los trabajadores que en un corto periodo de tiempo tienen que deconstruir su vínculo con el trabajo, para tomar la gestión de la empresa. No existe organización sea de capital o de la sociedad civil que no se relacione con el ambiente circundante, sin embargo, la generación de lazos y vínculos con la comunidad reviste un requisito esencial y estratégico, en todo momento y atraviesa las dimensiones descritas anteriormente (dimensión social, económica, jurídica, política), confluyen desde los primeros momentos y que puede inclinar la balanza para los momentos más difíciles del proceso.

A modo de cierre, el término autogestión tiene origen en la traducción del término serbio-croata “*samoupravlje*”, que se compone de *samo*, que equivale al prefijo griego auto (por sí mismo) y *upravlje*, que se traduce como gestión. Del serbocroata, lengua principal de Yugoslavia, pasó al francés y con la misma grafía (más el acento ortográfico en la última vocal) al español” (Iturraspe, 1986). Henri Arvon (1980), por su parte, aclara que el término autogestión fue introducido en Francia a finales de los años setenta para designar la experiencia yugoslava instaurada a partir de 1950. Para los anglosajones el término autogestión se corresponde con dos nominaciones: el *self govrmsernment*, que implica la voluntad ciudadana para participar en el funcionamiento democrático de la sociedad, y el *self-management*, que implica la voluntad de transferir el poder decisorio a todos los integrantes de una empresa.

¿Qué mejor ejemplo de voluntad ciudadana de participación en un proceso democrático puede existir que una empresa gestionada por sus propios trabajadores?

Bibliografía

- **Gaiger, Luiz (2004).** *La economía solidaria y el capitalismo.* Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- **Godoy, Pablo y Cholakian, Santiago (2018).** *El tratamiento del IVA en la compensación de créditos laborales en el marco de la ley N° 24. 522.* Revista Idelcoop, edición nro. 225. Buenos Aires, Argentina.
- **Hayek, F. A. (2006).** *Derecho, Legislación y Libertad. Una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política.* Unión Editorial S.A., Madrid.
- **Melián, Carlos y Quiroga Canggiano, Iván (2015).** *Capital de Trabajo en Cooperativas de Trabajo.* Revista Idelcoop, edición nro. 216. Buenos Aires, Argentina.
- **Programa Facultad Abierta (2014).** *Informe del IV Relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina.* Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina.
- **Rebon, Julián y Fajn, Gabriel (2004).** *El taller sin cronometro.* Publicado en Herramienta. (<http://www.herramienta.com.ar>)
- **Rebón, J. y Salgado, R. (2009).** *Empresas Recuperadas y procesos emancipatorios.* En Salazar, R. y Salazar, M. (compiladores) Resistencias laborales. Experiencias de repolitización del trabajo en Argentina. Aleph. Buenos Aires, Argentina

Normativa y jurisprudencia

- Ley de Concursos y Quiebras nro. 24.522 y sus modificatorias
- Resolución INAC 177/83 (28-07-1983)
- CSJN “Lago Castro, Andrés Manuel c/ Cooperativa Nueva Salvia Limitada y Otros” 24-09-2009