

Desindustrialización y fábricas recuperadas Una aproximación desde una perspectiva macroeconómica.

Cora Arias, Sebastián Fonseca, Verónica García Allegrone.

Cita:

Cora Arias, Sebastián Fonseca, Verónica García Allegrone (2004). *Desindustrialización y fábricas recuperadas Una aproximación desde una perspectiva macroeconómica. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/183>

Desindustrialización y fábricas recuperadas

Una aproximación desde una perspectiva macroeconómica

Cora Arias¹, Sebastián Fonseca² y Verónica García Allegrone³.

Introducción.

Los procesos de recuperación de fábricas, que a mediados de la década del '90 comienzan a adquirir mayor envergadura, no pueden ser vistos simplemente como una respuesta a una coyuntura de crisis económica, sino que deben entenderse en el marco de la conflictividad social que se inicia a partir de la crisis de diciembre de 2001.

En este trabajo centraremos el análisis en aquellos aspectos macroeconómicos que incidieron particularmente en los procesos de recuperación de fábricas, tomando como base datos provenientes de fuentes secundarias. Por otro lado, utilizaremos datos que surgen de un relevamiento⁴ realizado en fábricas y empresas recuperadas de Capital Federal y del primer cordón del Gran Buenos Aires.

En primer término, ubicaremos las experiencias de recuperación de empresas en el contexto del proceso de desindustrialización iniciado a mediados de la década del 70', para luego analizar sus implicancias en el sector manufacturero,

¹ Lic. en Ciencia Política. UBA. Pasante CEIL-PIETTE (CONICET).

² Estudiante avanzado en Sociología. Pasante CEIL-PIETTE. (CONICET).

³ Lic. en Ciencia Política. UBA. Becaria CEIL-PIETTE (CONICET).

utilizando datos provenientes de fuentes secundarias. En el último apartado efectuaremos una caracterización general de los procesos de recuperación, para finalizar con una lectura de los datos de campo obtenidos a partir del relevamiento, presentando los criterios que hemos tenido en cuenta para definir lo que entendemos por “empresa recuperada”. En este último punto se indagarán las siguientes variables: tamaño de la unidad productiva, ubicación geográfica, rama de actividad, fecha de inicio del proceso de recuperación y pertenencia a las organizaciones que aglutinan las experiencias.

I.- Los efectos de 30 años de desindustrialización

Para comprender la situación actual y las condiciones que generaron el marco para el desarrollo de los procesos de ocupación y recuperación de fábricas y empresas en nuestro país, resulta necesario, en principio, buscar explicaciones en los procesos políticos y económicos que tuvieron lugar en nuestro país en los últimos treinta años.

La dictadura militar instaurada en 1976 implantó un proyecto político, económico y sociocultural que sentó las bases para el desarrollo del actual modelo de acumulación. Para poder llevarlo a cabo fue necesaria la desestructuración de las clases sociales mayoritarias, mediante la instauración del Terror, a fin de neutralizar su potencial de resistencia. Paralelamente, se impulsó un proceso de homogeneización de los sectores dominantes. Esta estrategia de poder se caracterizó por una reestructuración social, en el marco de una clausura política,

⁴ Este relevamiento se realizó en el marco del proyecto de investigación "Los desafíos a la gestión individualizada de la pobreza: los casos de los movimientos de trabajadores desocupados y de empresas

en un doble sentido, en términos de Villarreal: una “heterogeneización por abajo y una homogeneización por arriba”.

La política económica de la dictadura militar, cuyos pilares centrales fueron la apertura de la economía y la reforma financiera de 1977 – que dieron lugar a un proceso de endeudamiento externo sin precedentes -, produjo como resultado principal la interrupción del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, que tenía lugar en el país desde mediados de los años treinta. La industria deja de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las relaciones económicas y sociales en la Argentina. Ciertas fracciones concentradas del empresariado se adaptaron exitosamente al nuevo esquema, recayendo la carga de la crisis sobre el pequeño y mediano empresariado y sobre grandes empresas asociadas al anterior patrón de acumulación (Basualdo, 2001). La unificación de los sectores dominantes se expresó en un movimiento de concentración y centralización de capital y en una hegemonía en torno al sector financiero, que constituyó la forma de articulación de intereses de las diversas fracciones del poder económico (Basualdo, 2003).

Es así como se consolida un proceso de transición desde una estrategia de valorización productiva con orientación al mercado interno, hacia otra basada en la valorización financiera y con fuerte orientación hacia el sector externo.

La ruptura de los lazos sociales solidarios, la fragmentación de la sociedad y la desactivación forzosa de los sectores populares, constituyeron una condición necesaria para la implantación del proyecto político-económico que implicaba, entre otras cosas, altas cuotas de desocupación y pérdida de valor del salario real,

recuperadas" NCCR, Ginebra, Suiza, con sede en el CEIL-PIETTE (CONICET).

el desmantelamiento de la pequeña y mediana industria y una fuerte concentración de capital (Basualdo, 2001).

Al finalizar la década del '80, período catalogado como la “década perdida”, los indicadores de regresividad social y económica se agudizaron. El cierre de esa década, signada por una fuerte hiperinflación, producto de la pugna por el poder de distintos sectores económicos, implicó un nuevo disciplinamiento social, en términos de crecimiento del desempleo, empobrecimiento de la población y pérdida de garantías.

A partir de esta crisis, se crea el marco para el desarrollo de una nueva serie de políticas económicas en los 90', que implicaron, a su vez, una nueva relación del Estado con la sociedad. Ante esta situación, los acreedores financieros, Organismos internacionales de crédito y grupos económicos multinacionales, impusieron condiciones de ajuste y de equilibrio de las cuentas fiscales para asegurar el pago de la deuda externa. Estas condiciones se apoyaron en una concepción intelectual enmarcada en el paradigma neoliberal (Consenso de Washington), alrededor de los conceptos de estabilización y ajuste fiscal. El supuesto subyacente a esta concepción era que si un país adoptaba estas políticas sobrevendría el crecimiento y el desarrollo económico-social. La instalación de los discursos acerca del “Estado sobre-benefactor”, legitimó el desmantelamiento del Estado, y la ampliación del espacio de mercado a favor de los grupos económicos concentrados nacionales y transnacionales, lo que a su vez, trajo consigo graves costos sociales (desocupación, exclusión, precarización laboral, pobreza estructural, emergencia de nuevos pobres), y al mismo tiempo una gran pérdida de la capacidad de acción estatal.

El nuevo modelo económico hizo que el rol principal del Estado sea fiscal y esté vinculado a la promoción de los equilibrios macroeconómicos, de la apertura y competitividad general de la economía.

Esta reforma tuvo dos momentos: la estabilización macroeconómica, a partir del Plan de Convertibilidad; y las medidas de carácter estructural (Basualdo, 2003). Estas últimas consistieron básicamente en la privatización de las empresas públicas, la apertura y desregulación económica, la liberalización financiera, la reforma administrativa (dentro de la cual figura la descentralización de funciones) consolidándose la tendencia iniciada en el '76. Al mismo tiempo, se llevó a cabo la destrucción del Estado en materia de soberanía política y de autonomía monetaria.

El crecimiento macroeconómico, que se produjo hasta mediados de la década, no se tradujo en desarrollo económico y social, tal como pronosticaba el discurso neoliberal; por el contrario, redundó en la extrema pauperización de grandes masas de la población y en una creciente polarización social.

Durante este período se terminó de consolidar el proceso de desindustrialización iniciado por la política económica de la dictadura militar. Esto derivó tanto en el cierre de numerosas fábricas, como en una marcada oligopolización de la producción fabril.

Se consolida, entonces, un esquema productivo que no demanda mano de obra en cantidad, ya que está asociado a la explotación de ventajas comparativas naturales y a la fabricación de commodities industriales, que poseen bajo valor agregado y generan un magro aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. Asimismo, la entrada de capitales extranjeros

tuvo escasa repercusión en la generación de empleo, debido a que de cada dólar que entró, sólo 30 centavos se destinaron a inversiones directas, y de ellos, apenas 10 centavos sirvieron para aumentar la capacidad productiva (Aronskind, 2001).

Sin embargo, con el justificativo de la necesidad de estos capitales para el “progreso”, se llevaron a cabo medidas como la flexibilización laboral, que provocaron una grave desestructuración del mercado de trabajo. El desmantelamiento de la función social del Estado provocó que determinados sectores no puedan acceder a condiciones mínimas de alimentación, vivienda, salud, educación, produciéndose una caída en el nivel de vida de los sectores medios, y el surgimiento de los “nuevos pobres”.

Este modelo de valorización financiera y transferencia de recursos al exterior colapsó hacia fines de 2001. En consecuencia, se inició una fuerte disputa entre las distintas fracciones del bloque dominante, en torno a la definición de un nuevo modelo que les permita conservar o elevar sus tasas de ganancia (Basualdo, 2003). Esta disputa tuvo efectos destructivos sobre los niveles de actividad productiva y distribución del ingreso. El gobierno de transición, de 2002, debutó con una fuerte devaluación que implicó una gran transferencia de recursos hacia el poder económico concentrado, otorgándole a cada sector dominante lo que reclamaba: a la cúpula de los grupos empresarios locales y extranjeros, les cedió la salida devaluacioncita y la pesificación de sus deudas con el sistema financiero local (licuación de sus pasivos); a los bancos, la preservación de su patrimonio estatizando la deuda privada pesificada, a la vez que mantuvo el régimen privado de fondos de jubilación y pensión; al FMI, el régimen de flotación cambiaria; y

resta ver el desarrollo de las negociaciones con las empresas privatizadas, cuyo punto central no está sólo en el ajuste tarifario y el plan de inversiones, sino fundamentalmente en la situación de su deuda con el exterior. La devaluación significó otro fuerte golpe para los sectores populares y para las fracciones más débiles del empresariado local, ya que a la recesión de la actividad económica y a la destrucción cada vez mayor del empleo, se le suma una fuerte pérdida de poder adquisitivo por el aumento de los precios domésticos (Basualdo, 2001)

Es en este contexto de crisis de representación política y paralización de la economía que se abre espacio a los ciclos de protesta de diciembre de 2001, donde adquieren visibilidad pública los movimientos de trabajadores desocupados y los procesos de ocupación y recuperación de fábricas y empresas.

II. Impacto en el sector manufacturero

Siguiendo los estudios de FLACSO⁵, podemos sostener que a partir de mediados de la década del 70' el peso relativo de la producción manufacturera en el conjunto total de la economía se redujo en forma drástica. Pero el impacto no resultó homogéneo para todos los sectores de la industria, posicionándose exitosamente algunas fracciones concentradas del empresariado frente al nuevo esquema económico, mientras que fueron desplazadas las empresas pequeñas y

⁵ Ver Sulfas, M. y Schorr, M. "La evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa". *Revista Realidad Económica* nro. 176, noviembre-diciembre 2000. pp. 68/98; Aspiazu, D., Gutman G., Vispo, A. "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo". *FLACSO*, 1999.

medianas asociadas al anterior modelo de acumulación de capital (Kulfas y Schorr, 2000)⁶.

Deteniéndonos en el comportamiento de la estructura manufacturera durante los 90', observamos que en este período se siguió una tendencia hacia la explotación de productos que gozaban de ventajas comparativas en el mercado externo, tales como la refinación de petróleo, producción de alimentos y bebidas, también exportación de commodities como acero y otros, actividades que por su naturaleza no emplean gran cantidad de mano de obra. Por ello, al convertirse estas actividades en las más influyentes en la estructura económica, inmediatamente se produce una constricción del mercado de trabajo.

En el **cuadro Nro. 1** (ver anexo), podemos observar cómo los establecimientos industriales que ocupan entre 1 y 10 personas, entre los años 1973 y 1994, disminuyen en cantidad en un 31%, mientras que los que ocupan más de 100 personas, disminuyen en un 19%, lo que nos da la pauta de la mayor capacidad que tuvieron las grandes empresas para adaptarse al contexto económico de los 90'. De todos modos, el período 1985/1994 se destaca como el lapso en el que más establecimientos industriales se destruyeron, comparado con el que va de 1973 a 1985. En cuanto a la cantidad de personas ocupadas, también observamos que el período 1985/1994 resulta clave, ya que en todas las categorías disminuye la cantidad de trabajadores, siendo los establecimientos de más de 100 personas, aquellos que más mano de obra expulsa. Si nos detenemos a comparar la generación de desempleo por rama de actividad y categoría de

⁶ Cabe destacar que en este trabajo no nos dedicaremos a efectuar un análisis pomenorizado de la situación de las Pymes en Argentina.

ocupación, (**ver cuadro nro. 2**), encontramos un salto en la tasa de desempleo en la onda de mayo del 1995. Luego de la rama de la construcción (28,9%) y de la rama comercio, restaurantes y hoteles (22,6%), la industria manufacturera alcanza un porcentaje del 19,6, ubicándose de este modo en el tercer lugar. Cabe destacar un comportamiento similar del desempleo en la onda de octubre de 2001, en la que la industria manufacturera alcanza el 22,5% de desempleo, y la rama de la construcción llega a un máximo de 49,4%. Inferimos entonces, que la industria manufacturera, en este marco de reducción del sector, fue una de las mayores destructoras de empleo durante la década del 90'.

Uno de los comportamientos que se observa en la estructura económica se relaciona con el alto nivel de concentración que adquiere el sector industrial en nuestro país. Tanto es así, que en los ciclos de mayor crecimiento de la economía, como por ejemplo el ciclo que va de 1991 a 1998, los beneficios económicos quedan en manos de alrededor de 100 empresas, que constituyen los oligopolios que concentran los medios de producción más sofisticados, y que han eliminado como competidores a las empresas que no han podido reconvertir su infraestructura. Esta concentración del capital también va acompañada de mecanismos distributivos regresivos, y por otro lado el mercado externo se convierte en el lugar privilegiado para la colocación de los productos manufacturados.

Otro proceso que corre paralelo al de concentración económica, es la centralización del sector industrial, es decir la fusión entre diferentes empresas de distintas ramas y actividades en muchos casos, o la formación de conglomerados empresariales que en varias ocasiones se encuentran constituidas por capitales

transnacionales⁷. Mientras en 1993 el porcentaje de empresas con participación accionaria extranjera era del 44%, en 1997 alcanzó el 60%. En el año 2000, de las 100 empresas que más ventas realizaron en Argentina, las extranjeras alcanzaron el 72,3% del total⁸. El INDEC ha estimado en 1997, para una muestra de las 500 mayores empresas locales, que el capital extranjero poseía el 71% de los activos, realizaba el 71,5% de las ventas, exportaba el 76%, recibía el 74,9% de las utilidades y generaba el 55,9% del empleo.

En este sentido, las reformas estructurales implementadas durante la década del 90' plantearon un escenario macroeconómico expansivo, atractivo para la inversión extranjera directa, dirigida principalmente al sector servicios y a empresas del sector agroalimentario⁹, provocando una estrepitosa globalización de la economía a fines de esta década.

En el ámbito industrial, los sectores más concentrados, que habían recibido recursos públicos para su reconversión en las décadas precedentes, lograron enfrentar el desafío de la importación a mansalva. Pero en el campo de los pequeños productores hubo graves dificultades de adaptación por no contar con financiación adecuada, ni con asesoramiento para reacomodarse a la nueva situación. En el sector textil, fabricación de juguetes, bienes de capital o autopartes, el impacto de la apertura fue devastador, generando la caída de sectores completos de la producción. Los que lograron sobrevivir lo hicieron en

⁷ Ver Sulfas, M. y Schorr, M. "La evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa". *Revista Realidad Económica* nro. 176, noviembre-diciembre 2000. pp. 68/98.

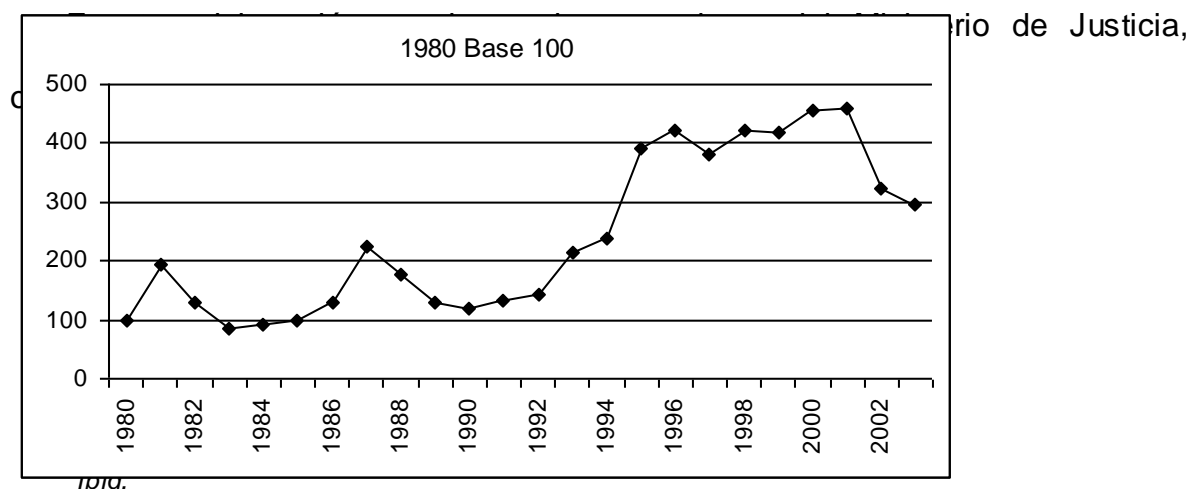
⁸ Aronskind, R. *Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los 90*. Libros del Rojas. UBA. 2000.

⁹ CIOLELLA, P. "Grandes Inversiones y Reestructuración Metropolitana en Buenos Aires: Ciudad global o ciudad dual del siglo XXI?", V Seminario Internacional de la RII, Toluca, México, 1999.

base a reducción de personal, reestructuración de la organización interna, cambio de proveedores. Podemos agregar que entre 1990 y 1998 las importaciones registradas se multiplicaron por 8, mientras que la industria creció sólo un 25%¹⁰. La desaparición de ramas completas proveedoras de diversos insumos, y el recambio tecnológico, llevaron a una dependencia creciente de productos, insumos y repuestos importados.

Al mismo tiempo, no hubo una reconversión que diera lugar al surgimiento de nuevas actividades más modernas y competitivas, y por lo tanto de nuevos empleos bien calificados y remunerados. En la industria, donde la productividad media del trabajo creció un 70%, los salarios cayeron un 20%.¹¹

Figura nro. 1: Cantidad de concursos y quiebras presentadas entre 1980 y 2002 en porcentajes. 1980: base 100.



Como consecuencia de estas transformaciones macroeconómicas, resulta relevante la cantidad de empresas que se presentaron a concurso preventivo y a quiebra entre el año 2000 y el 2002. En el cuadro nro. 3 podemos observar que en el año 2001 se registra un porcentaje del orden del 460,9%. Las presentaciones a quiebra, fueron “frenadas” con la aplicación de la Ley de Emergencia Económica que entra en vigencia a principios del año 2002, por lo que en ese año el porcentaje de quiebras y concursos preventivos desciende a 324,8 %.

Cuadro nro. 3: Concursos y quiebras presentados entre 1980 y 2003.

Concursos preventivos y quiebras		
	Absolu tos	Base 100
1980	585	100
1981	1137	194.4
1982	756	129.2
1983	499	85.3
1984	530	90.6
1985	572	97.8
1986	748	127.9
1987	1304	222.9
1988	1026	175.4

1989	756	129.2
1990	694	118.6
1991	772	132.0
1992	840	143.6
1993	1252	214.0
1994	1400	239.3
1995	2279	389.6
1996	2469	422.1
1997	2232	381.5
1998	2468	421.9
1999	2438	416.8
2000	2665	455.6
2001	2696	460.9
2002	1900	324.8
2003	1733	296.2
Total	33751	

Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Justicia, obtenidos del periódico el Cronista Comercial.

En conclusión, la industria manufacturera, que tradicionalmente conformaba el centro de las actividades económicas, sufrió profundas transformaciones, dejando un sector poco dinámico, oligopolizado y asociado a capitales extranjeros, expulsor de mano de obra, que desplaza a la pequeña y mediana empresa

manufacturera. En este contexto, tienen lugar las experiencias de recuperación de fábricas en nuestro país, que nos proponemos caracterizar a continuación.

III. Análisis del relevamiento¹²

Teniendo en cuenta el contexto macroeconómico descrito en los puntos anteriores, en este apartado nos proponemos presentar algunas características comunes que encontramos en los procesos de recuperación, para luego pasar al análisis del relevamiento de empresas recuperadas.

A pesar que las experiencias de recuperación difieren, tanto en lo que hace a la composición de quienes llevan adelante el proceso, como a las características de las empresas, y a la forma en que se desarrolla cada uno de estos procesos en particular, podemos sostener que tienen en común la gestión de la producción por parte de los trabajadores, como mecanismo de defensa de la fuente de trabajo.

En relación al desarrollo del proceso de recuperación y puesta en funcionamiento de las fábricas, resaltamos tres instancias claves: la transformación del conflicto reivindicativo por la ruptura de los contratos laborales en el conflicto por la defensa y apropiación de la fuente del trabajo; la obtención de algún tipo de reconocimiento o estatus que otorgue cierta protección a los trabajadores; y por último la puesta en funcionamiento efectivo de la unidad productiva. Estos procesos no son necesariamente lineales; en algunos casos se superponen, en otros el primer proceso es desplazado por un acuerdo con los anteriores dueños, como así también el último puede ser seguido por un nuevo

conflicto legal. Su mención sirve para describir la dimensión temporal que tiene el proceso general y el de cada fábrica en particular.

En cuanto a los aspectos legales, podemos decir que la recuperación de una empresa se inicia, en la gran mayoría de los casos, frente a un proceso de quiebra. La Ley de Concursos y Quiebras estipula que una vez que una empresa se encuentra en quiebra, su propietario queda desapoderado, procediéndose al remate de los bienes, encontrándose en situación de privilegio los acreedores prendarios e hipotecarios, y en segundo lugar los acreedores laborales, que en la mayoría de los casos no alcanzan a cobrar sus acreencias. En el año 2002, se introduce una modificación a los artículos 189 y 190, que permite al síndico dar continuidad a la unidad productiva en manos de los trabajadores constituidos en cooperativa, cuando estos así lo soliciten a través de una propuesta formal, y hasta que se realice el remate de los bienes.

En lo que respecta al desarrollo del proceso de recuperación, se destaca la búsqueda de una solución legal por parte de los trabajadores que, hasta el momento, consiste principalmente en la demanda de una ley de expropiación. Esta ley requiere la conformación de cooperativas por parte de los trabajadores, figura legal y legítima para que el Estado pueda, una vez expropiado el bien, entregar su explotación a los trabajadores. A su vez, la expropiación exige la consideración de “utilidad pública” del bien a expropiar. Es decir, el proceso de recuperación se compone fundamentalmente de dos principios legitimadores: la

¹² Resulta necesario tener en cuenta que los datos consignados tienen una finalidad descriptiva, asumiendo las limitaciones que supone la utilización de información elaborada en base a un proceso que se encuentra en permanente modificación.

utilidad pública, fundada en el desempleo, y la constitución de una cooperativa de trabajo.

Estas experiencias, en la mayoría de los casos, se articulan a partir del vínculo que establecen con las organizaciones que las nuclean. Su rol principal es el asesoramiento en materia legal (formación de la cooperativa, tramitación de la ley de expropiación, acuerdos con el anterior patrón, etc.). Generalmente, la vinculación se da al inicio del proceso de recuperación, y consiste en el acompañamiento de las organizaciones en caso de presentarse una situación conflictiva, que implique resistir intentos de desalojo o efectuar la ocupación del establecimiento.

Existen varias organizaciones que nuclean a estas experiencias. Por un lado, encontramos el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER), constituido en 2001, cuyo propósito es promover la defensa de la "producción nacional". Esta organización sostiene que la recuperación del establecimiento no implica sólo la defensa del "puesto" de trabajo frente al desempleo, sino que involucra también el mantenimiento de una "fuente" de trabajo. En este sentido, la recuperación se piensa como un espacio de resistencia, constituyéndose el proceso en un ámbito de lucha de la clase trabajadora (Fernández Alvarez, *et al*, 2004). Una de las principales demandas de este movimiento es la definición de una política pública específica hacia el sector, por parte del Estado, orientada a favorecer los procesos de recuperación, encontrándose entre sus exigencias la modificación del marco legal que las contempla.

A comienzos de 2003, el MNER sufre una fractura interna, de la cual nace el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores (MNFRT),

cuyo discurso se centra en la defensa del “derecho al trabajo”, presentándose como movimiento no político. Su principal demanda se orienta a la reforma de la ley de concursos y quiebras.

Por otro lado, una serie menor de casos se concentra en la Federación de Cooperativas de Trabajo (FECOOTRA), originada en 1988, que recupera una tradición ligada al cooperativismo y al mutualismo.

A partir de esta descripción general sobre los procesos de recuperación, podemos efectuar una lectura de los datos provenientes del relevamiento¹³ que presentaremos a continuación.

En primer lugar consideramos necesario definir los criterios que utilizamos para considerar cuándo una fábrica, o empresa, es “recuperada”. En este sentido, entendemos que las experiencias de recuperación constituyen *procesos de resistencia colectiva frente a la pérdida de la fuente de trabajo, suponiendo la gestión de la producción por parte de los trabajadores que pertenecen a la unidad productiva en cuestión*. Por otro lado, diremos que implican la permanencia de los trabajadores en su lugar de trabajo, y que la acción colectiva gira en torno a la tenencia de los medios de producción (maquinarias, inmueble, etc.), enfatizándose la búsqueda de una salida colectiva y no individual para dar continuidad a la producción.

¹³ Este relevamiento se realizó telefónicamente entre los meses de junio y septiembre de 2004. Como tarea preliminar se articularon diversos listados de fábricas y empresas recuperadas, provenientes tanto de las organizaciones como de listados difundidos por organismos públicos, relevamientos realizados por otros equipos de investigación y fuentes diversas recopiladas en paginas web. Posteriormente se actualizó esta información, para luego indagar los siguientes aspectos: número de trabajadores (en el momento de mayor capacidad productiva y actualmente) ubicación geográfica, rama de actividad, mes/año de recuperación, motivo que lleva adelante la misma, figura legal adoptada, pertenencia a una organización de fabricas recuperadas, evolución del proceso de recuperación, situación productiva actual.

A partir de estos criterios, el universo que involucra a estas experiencias se compone de 104 casos en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires y el primer cordón del Conurbano Bonaerense. Dentro de este universo, existen 15 casos que no han sido analizados, ya que no han podido ser relevados por falta de datos. Por otro lado, dentro de los 89 casos restantes, existen 5 en los cuales el proceso de recuperación se vio interrumpido por diversos motivos (falta de recursos materiales de los trabajadores, dificultades legales, etc.)

De los 89 casos, un 30,3 % (27 casos) se encuentra en la Ciudad de Buenos Aires y un 69,7% (62 casos) en el primer cordón del Conurbano Bonaerense, que tradicionalmente albergó a gran parte de la industria manufacturera de la provincia. Al interior de la muestra del GBA, observamos que la mayor cantidad de casos se ubica en la zona sur (Avellaneda, Lanús, Quilmes, Lomas de Zamora, Berazategui, Florencio Varela) con un 51,6%, seguidos por los agrupados en la zona oeste (La Matanza, Moreno, José C. Paz, Marcos Paz, Malvinas Argentinas) con un 27,4% y en el norte-noroeste (San Fernando, San Martín, Vicente López, San Miguel, Tres de Febrero) con un 20,9%.

Cuadro nro. 4: Fábricas discriminadas por zona en GBA

Por zona en Primer Cordón GBA	Porcentaje de empresas recuperadas
Sur	51,6%
Norte-noroeste	20,9
Oeste	27,4

Total	100%
--------------	------

Elaboración propia en base a datos del relevamiento. Ceil-Piette. (CONICET).

A pesar que encontramos casos de recuperación de fábricas cuyo comienzo data del año 1988, y algunos en 1992 y 1996, la mayoría de los procesos de recuperación se concentra entre los años 2001 y 2002, en los que alcanzaron porcentajes de 24,4 y 34,6 respectivamente. En la Ciudad de Buenos Aires encontramos el punto máximo en el año 2002 con un 58,3% del total de los casos, mientras que en el GBA ese máximo se alcanzó en el año 2001 con un 31,5% del total. Luego el proceso se desacelera, observando un 10,3% y un 5,1% en los años 2003 y 2004.

Retomando el primer apartado de este trabajo, podemos relacionar el aumento de la cantidad de casos durante los años 2001 y 2002 con de los ciclos de protesta abiertos en diciembre de 2001. En esa instancia existía una recepción positiva de estos procesos desde las diferentes instancias gubernamentales. Desde los años 2003 y 2004 en la provincia de Buenos Aires comienzan a vetarse las leyes de expropiación, intentando “frenar” estas experiencias. Es notable que la mayoría de estos procesos de recuperación se desarrolla en los años de mayor presentación de concursos y quiebras, como se puede apreciar en el cuadro n° 3.

Cuadro nro. 5. Año de inicio del proceso de recuperación.

Año de inicio	Ciudad de	GBA	Total
	Bs. As.		

1988/1992	8.4	-----	2,6
1996/1998	8.3	7,5	7,7
1999	-----	13.0	9,0
2000	-----	9.3	6,4
2001	8.3	31.5	24,4
2002	58.3	24.1	34,6
2003	8.3	11.1	10,3
2004	8.3	3.7	5,1
Total	100%	100%	100%

Elaboración propia en base a datos del relevamiento. Ceil-Piette. (CONICET).

Con referencia a los “desencadenantes” de las experiencias, el motivo mencionado con mayor frecuencia por los trabajadores entrevistados, es la quiebra de la empresa (66,7% del total), lo que resulta fundamental, por otra parte, para obtener la ley de expropiación, como fuera explicado anteriormente. Otros motivos o desencadenantes son las deudas o atrasos salariales (41%), y en menor medida los despidos (25,6%) y el vaciamiento fraudulento de la unidad productiva (24,4%).

El tipo de resolución legal que se adoptó en la mayoría de los casos fue el dictado de leyes de expropiación, que alcanza el 50% del total de los casos, entre GBA y Ciudad de Buenos Aires. Existe un 21,33% de casos con el proyecto de ley de expropiación presentada ante la Legislatura Bonaerense o con media sanción de la ley, para los casos de la provincia de Buenos Aires, y un 17,33 en los que se

efectuó un acuerdo con el ex propietario de la unidad productiva. A su vez, existe un 10,66 % de casos en que los trabajadores efectuaron un acuerdo con el juez a cargo de la quiebra de la empresa a efectos de lograr continuar con la explotación de la unidad productiva.

Cuadro nro. 6: Forma de resolución legal adoptada

Forma de resolución legal adoptada	Ciudad de Bs. As y GBA en porcentajes.
Ley de expropiación	50%
Media sanción de ley de expropiación/ proyecto de ley presentado/ en trámite	21.33%
Acuerdo con el juez a cargo de la quiebra	10.66%
Acuerdo con el ex propietario/compra de bienes	17.33%
Total	100%

Elaboración propia en base a datos del relevamiento. Ceil-Piette. (CONICET).

En lo referente a la rama de actividad, la mayoría pertenece a la industria manufacturera y en menor medida al sector servicios. A pesar de la gran heterogeneidad encontrada al interior del universo de análisis, hay un 31,1% perteneciente al sector metalúrgico, que incluye fábricas de autopartes. Estas

fábricas se ubican en su gran mayoría en la zona sur de GBA, donde existían en las décadas pasadas importantes establecimientos industriales de esta rama de actividad. Por otro lado, podemos resaltar que en la Ciudad de Buenos Aires la rama vinculada al sector servicios se destaca en comparación con el desarrollo de esta actividad en el Gran Buenos Aires. De allí, que encontramos una mayor cantidad de empresas recuperadas vinculadas a este sector en la Ciudad de Buenos Aires, constituyendo la rama gráfica la más destacada. Esta última actividad alcanza un porcentaje del 9.7% del total, seguida por un 7,7% de fábricas vinculadas a la producción de vestido, calzado y curtiembre, y un 7.8% vinculado al sector alimenticio (ver cuadro nro. 7 anexo).

Partiendo de los datos muestrales acerca de la cantidad de trabajadores por establecimiento, podemos inferir que se trata de empresas pequeñas y medianas, registrándose 14 casos de establecimientos que ocupan hasta 10 trabajadores, 55 que ocupan entre 11 y 50, y 14 que ocupan entre 51 y más de 100. De esta manera, podemos afirmar que es en el sector de la pequeña y mediana empresa, que fuera fuertemente afectado por las medidas económicas a que hemos hecho referencia, donde encontramos la mayor cantidad de experiencias de recuperación.

Cuadro nro. 8: Tamaño de establecimiento en Ciudad de Bs. As y GBA.

Tamaño del establecimiento	Cantidad en Ciudad de Bs. As.(absolutos)	Cantidad en GBA(absolutos)	Total

Hasta 10 trabajadores	5	9	14
Entre 11 y 50 trabajadores	17	38	55
Entre 51 y más de 100 trabajadores	2	12	14
Total	24	59	83 ¹⁴

Elaboración propia en base a datos del relevamiento. Ceil-Piette. (CONICET).

Si centramos el análisis en las organizaciones que nuclean a los trabajadores involucrados en los procesos de recuperación, podemos afirmar que participan en el MNER un 59.3% de experiencias en Capital, y un 22.2% en GBA. En tanto que la relación es inversa cuando nos detenemos en el MNFRT, que agrupa un 47.5% en GBA y un 22.2% en la Ciudad de Buenos Aires. A su vez, hay un 18.5% de experiencias independientes en Capital y un 11, 1% en GBA. Por otra parte el FECOOTRA reúne el 5.7% en GBA, y la ex Fencooter¹⁵ un 4.9% también en GBA.

¹⁴ Se toman 83 experiencias del universo en tanto que de los 6 casos restantes no se obtuvieron datos con respecto a la cantidad de trabajadores que participan del proceso de recuperación de la unidad productiva.

¹⁵ Federación de cooperativas que actualmente se encuentra disuelta y se encontraba vinculada al INAES a través de la Unidad Ejecutora de Empresas en Crisis.

Cuadro nro. 9: Adhesión de las empresas recuperadas a las organizaciones.

Organización	Ciudad de Buenos Aires	GBA	Total
MNER	59.3	21.3	33.0
MNTFR	22.2	47.5	39.8
Independiente	18.5	11.5	13.6
Fecootra	-----	8.2	5.7
Polo Obrero	-----	1.6	1.1
Ex - Fencooter	-----	4.9	3.4
No contesta	-----	4.9	3.4
Total	100	100	100

Elaboración propia en base a datos del relevamiento. Ceil-Piette. (CONICET).

Con respecto a la cantidad de empresas donde los trabajadores nos han manifestado alguna vinculación con el MNER durante el proceso de ocupación/recuperación, encontramos un 59% en la Ciudad de Buenos Aires. Por otro lado, un 47% de las empresas relacionadas con el MNFRT se ubica en el Gran Buenos Aires, especialmente en el partido de Avellaneda. A su vez, dentro del Gran Buenos Aires, particularmente en el partido de Quilmes, encontramos una mayor presencia del MNER, que podemos relacionar con la articulación de

esta organización con el sindicato Unión de Obreros Metalúrgicos, seccional Quilmes, que posee una larga trayectoria en esa zona. Este sindicato articula sus acciones con las experiencias que tuvieron lugar en Quilmes, Florencio Varela y Berazategui a través del Consorcio de Quilmes.

Reflexiones finales

Al comienzo de este trabajo presentamos sintéticamente las grandes transformaciones macroeconómicas acontecidas en nuestro país, conjuntamente con sus implicancias políticas y sociales. Hemos argumentado la relevancia del contexto de crisis en el que tienen lugar estas experiencias. En este sentido, creemos que no pueden explicarse solamente a partir del marco económico en el que se desarrollan, sino que fueron necesarios los ciclos de protesta abiertos a fines de 2001, que impulsaron y generaron la receptividad social y política que propició los procesos de recuperación. De esta manera, resulta conveniente tener presente que variables decisivas como la quiebra de unidades productivas -que alcanzó elevados índices para fines de la década del 90'-, y los niveles de desempleo -que fueron record en el año 1998.-, no resultan suficientes para explicar las experiencias de recuperación de fábricas. Lo que nos interesa remarcar es que resultó decisiva la existencia de un contexto de oportunidad política que estimuló la proliferación de las experiencias.

Por otro lado, la situación económica que atraviesa la mayoría de los casos abordados, se caracteriza por serias dificultades para la comercialización, provisión de insumos y ubicación de los productos en el mercado interno. La falta de promoción desde el Estado de políticas económicas orientadas hacia el sector,

que tengan en cuenta las particularidades de las experiencias, resulta uno de los motivos que explican ese estancamiento económico.

En este sentido, destacamos una restringida definición por parte del Estado -en todas sus dimensiones: jurídica, económica, política, legislativa- sobre la continuidad de estos procesos¹⁶. Si bien encontramos cierta receptividad en el momento en que estas experiencias adquieren mayor visibilidad, en la actualidad las respuestas que se orientan al sector asumen un carácter espontáneo y poco articulado, lo que pone en duda el futuro de estos procesos y la suerte de los trabajadores involucrados en ellos.

En cuanto a los aspectos metodológicos, el objetivo de esta ponencia fue realizar una primera interpretación de los datos relevados en el campo, proponiendo ciertos criterios para abordarlos que nos resultaron de utilidad al momento de incluir, o descartar, determinados casos en el universo de análisis. Queremos destacar que el presente trabajo forma parte de una primera etapa de análisis, asumiendo que el material presentado podrá ser analizado e interpretado de diferentes formas en nuestros próximos trabajos.

Bibliografía citada y consultada

¹⁶ Este aspecto fue trabajado en la ponencia "Acciones y políticas estatales frente a los procesos de recuperación de fábricas en la Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense", presentada en el II Congreso Nacional de Políticas Sociales, 16 y 17 de septiembre de 2004. Mendoza. Fernández Alvarez, M.I., García Allegrone, V., Picchetti, V. Y Wilkis, A. (2004).

- ❖ Aronskind, R. (2000): "¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los 90" Ed. Libros del Rojas. Serie Extramuros nro. 2. Bs. As.
- ❖ Aspiazu, D. (1998): "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa". Ed. Eudeba. Bs. As.
- ❖ Aspiazu, D., Gutman G. Y Vispo A. (1999): "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo". Ed. Norma. Bs. As.
- ❖ Basualdo, M. (2001): "Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001). Ed. UNQUI. Bs. As.
- ❖ Basualdo, M. (2003): "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera". Realidad Económica Nro. 200. Bs. As.
- ❖ Fajn, G. (Coord.) (2003): "Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad". Centro Cultural de la Cooperación. Bs. As.
- ❖ Fernández Alvarez, M.I. *et al* (2004): "Acciones y políticas estatales frente a los procesos de recuperación de fábricas en la Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense": Ponencia presentada en el II Congreso Nacional de Políticas Sociales, 16 y 17 de septiembre de 2004. Mendoza.

- ❖ Galiano, S., Heymann D. Y Tommasi M. (2003): “Expectativas: el ciclo de la convertibilidad”. Revista Desarrollo Económico Vol. 43. Nro. 169. Bs. As.
- ❖ Kulfas, M. y Schorr M. (2000): “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”. en <http://www.iade.org.ar>. Revista Realidad Económica Nro. 176. Bs. As.
- ❖ Kulfas, M. y Schorr M. (2002): “La industria argentina en el escenario posconvertibilidad” en <http://www.iade.org.ar>. Revista Realidad Económica Nro. 190. Bs. As.