

EL PODER SOCIAL EN LA PRODUCCIÓN. UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS POR SUS TRABAJADORES¹

SOCIAL POWER IN PRODUCTION. AN APPROACH BASED ON THE CASE OF ENTERPRISES RECUPERATED BY THEIR WORKERS

Julián Rebón² y Denise Kasparian³

RESUMEN Las empresas recuperadas por sus trabajadores constituyen experiencias de cambio social en la producción. Transcurrida más de una década desde su difusión y expansión en la Argentina, en este artículo realizamos un balance respecto a la forma socioproductiva a la que han dado lugar estos procesos, preguntándonos en qué medida la misma implica empoderamiento social. A partir de una perspectiva panorámica, que se nutre tanto de estudios propios como de otros equipos de investigación, realizamos una caracterización de las empresas recuperadas con el objetivo de señalar potencialidades y limitaciones en términos de la dinámica de cambio y del incremento del poder social que expresan. La hipótesis que sostenemos es que estas empresas configuran una forma de producción asociada mercantil de trabajadores que combina dominio del poder social al interior de la unidad productiva con la competencia en el mercado capitalista.

Palabras clave: empresas recuperadas-trabajo-poder social-asociativismo.

INTRODUCCIÓN: EMPRESAS RECUPERADAS Y EMANCIPACIÓN SOCIAL

La idea –y las prácticas en ella fundadas– de que es necesario y deseable un modo de producción alternativo al capitalismo que elimine toda forma de explotación y dominación lleva siglos de existencia (Quijano, 2011; Sousa Santos y Rodríguez, 2011). Desde fines del siglo XX, en el marco de la crisis del socialismo real, y de las renovadas tendencias a la desigualdad y la exclusión social que conlleva el capitalismo globalizado, el debate en torno a las formas alternativas de producción ha encontrado renovado impulso de la mano de múltiples estrategias intersticiales de cambio social impulsadas por la sociedad civil –y en algunos casos, en sinergia con el Estado– que procuran desarrollarse alternativamente desde los márgenes hacia el centro del sistema. En esta dirección, distintas estrategias en el campo de la economía social y solidaria, la economía del trabajo, la economía popular⁴ y renovadas perspectivas socialistas⁵, entre otras, atraviesan un conjunto de experiencias y procesos socioproductivos. Estas experiencias procuran constituir innovaciones institucionales que tienden a incrementar el poder social (Wright, 2013). Aún bajo la preponderancia y la dominación del modo de producción capitalista en las sociedades actuales, la consideración del carácter heterogéneo e híbrido de toda formación social (Hobsbawm, 2009; Marx, 1992; Singer 2011) permite postular que el desarrollo de alternativas institucionales que incrementen el poder social puede erosionar en el aquí y ahora del capitalismo dominante, e hipotéticamente tender a la construcción de una globalización contrahegemónica (Sousa Santos y Rodríguez, 2011). Ahora bien, cabe aclarar que, aunque consideradas de forma individual pueden no constituir desafíos sistémicos, las experiencias a escala micro pueden integrarse en estrategias emancipatorias anticapitalistas de carácter intersticial (Singer, 2011; Sousa Santos y Rodríguez, 2011; Williams, 2014; Wright, 2013). Una de las experiencias impulsadas por la sociedad civil que ha dado lugar al desarrollo de alternativas productivas al modo de producción capitalista en la Argentina emergente del siglo XXI

¹ Artículo recibido el 9 de abril de 2018 y aprobado el 13 de septiembre de 2018.

² Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Argentina. Doctor en Ciencias Sociales.

³ Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Argentina. Doctora en Ciencia Sociales.

⁴ Existen amplios desarrollos de cada una de estas acepciones. A modo ilustrativo, Quijano (2011) plantea que existen dos vertientes: la economía solidaria, cuya institución central es la cooperativa y su “alternatividad” estaría dada por el posicionamiento ideológico y político de sus integrantes en contraposición al capitalismo; y la economía popular, conformada por experiencias con anclaje cotidiano en la comunidad y en donde adquiere centralidad la reciprocidad.

ABSTRACT Enterprises recuperated by their workers constitute experiences of social change in production. After more than a decade since its diffusion and expansion in Argentina, in this paper we assess the socio-productive form to which these processes have given rise, inquiring to what extent it implies social empowerment. From a panoramic perspective, which draws on both our own studies and researches developed by other teams, we carry out a characterization of enterprises recuperated by their workers in order to point out potentials and limitations in terms of the dynamics of change and the increase of social power they express. The hypothesis sustained here is that these enterprises configure a form of commodity production by associated workers, which combines the predominance of social power within the productive unit with competition in the capitalist market.

Keywords: enterprises recuperated by their workers-work-social power-associativism.

son las empresas recuperadas por sus trabajadores, las cuales refieren a unidades socioproductivas gestionadas por sus trabajadores, cuyo origen se encuentra en la reconversión de empresas capitalistas. Aunque se trata de un fenómeno relativamente limitado en cuanto a su magnitud económica, se encuentra ampliamente difundido y conocido en la sociedad argentina (Rebón, Kasparian y Hernández, 2015). Además, atraviesa distintas ramas y territorios del país. Según los últimos datos disponibles, a fines de 2017 eran 368 las empresas recuperadas que ocupaban a 15 323 trabajadores. Alrededor de la mitad de este universo, compuesto por empresas pequeñas y medianas, se concentraba en el Área Metropolitana de Buenos Aires; no obstante lo cual, se registraba presencia de estas unidades productivas en 20 de los 24 distritos del país (Programa Facultad Abierta, 2017).

Más allá de las heterogeneidades, las empresas recuperadas presentan tres aspectos que se destacan en su configuración. En primer lugar, una situación crítica de la empresa capitalista previa, en el cual se desarrolla un proceso de vulneración de la relación salarial por parte del capital, a través de mecanismos tales como despidos generalizados y no pago de salarios (Salgado, 2012). En segundo lugar, un proceso de resistencia colectiva de los trabajadores a la vulneración de la relación laboral y desaparición de la unidad productiva. Este proceso adquiere diferentes intensidades, siendo la toma u ocupación de la unidad productiva la forma de lucha más emblemática (Fajn, 2003; Programa Facultad Abierta, 2011; Rebón, 2007). Por último, como resultado del proceso de resistencia, se produce una reconversión organizativa de la empresa a partir procesos productivos signados por el trabajo asociado y autogestionado. En prácticamente la totalidad de los casos, la nueva empresa adopta la figura jurídica de cooperativa de trabajo.

En términos del análisis en clave emancipatoria, las empresas recuperadas constituyen un proceso que se destaca por revertir el fundamento mismo del modo de producción capitalista: la desposesión de los productores directos de sus medios de producción. Desde sus inicios, las empresas recuperadas fueron objeto de interés y análisis desde distintas perspectivas. En el campo de los estudios laborales, las empresas recuperadas han sido señaladas como una herramienta novedosa de presión y negociación con el capital, incidiendo incluso sobre el sistema institucionalizado de relaciones laborales (Palomino, 2003). Un

⁵ Si bien el socialismo real estuvo históricamente vinculado a experiencias en donde predominó el poder estatal (estatismo), desde otras perspectivas, presentes incluso en el marxismo clásico (Quijano, 2011) y que adquieren renovador vigor en la actualidad, refiere a un modo de organizar la asignación, el control y la utilización de los recursos en el cual predomina el poder social (Wright, 2013). En línea con la definición de Erik O. Wright (2013), entendemos en el presente trabajo el concepto de poder social como la capacidad de acción e incidencia de las personas basada en su asociación libre y voluntaria.

conjunto de autores se ha interrogado por las posibilidades de que las empresas recuperadas expresen alternativas viables a la forma capitalista de organizar la producción, sostenidas en la autogestión. Lewis y Klein (2004) destacaron su carácter alternativo a la globalización neoliberal. Fernández Álvarez (2007), Fajn (2003) y Rebón (2007) enfatizaron en que, en el contexto de la crisis generalizada de principios de siglo, dichas experiencias partieron de acciones defensivas de los puestos laborales frente a diversas formas de vulneración salarial y dieron lugar a procesos de autonomización en el campo de la producción. Rieiro (2010) analizó las posibilidades de un pasaje desde el trabajo enajenado hacia el trabajo autocreador en dichas unidades productivas, frente a un modelo de desarrollo polarizante y excluyente. Rebón y Salgado (2010) caracterizaron a las empresas recuperadas como formas de producción de tipo social-mercantil, en donde la escala de la unidad productiva da cuenta de la impronta igualitaria y democrática de estos procesos, mientras que la escala societal evidencia formas de apropiación privada. Desde una perspectiva cultural, Pérez de Sierra (2010) postuló que el movimiento de empresas recuperadas contribuye a procesos de emancipación social a través de la crítica que plantea en el plano de las ideas. Asimismo, el fenómeno fue abordado desde la sociología de las organizaciones y la psicología de los grupos, colocando el foco en las innovaciones institucionales y de gestión que estos emprendimientos producen (Fernández, Imaz y Calloway, 2006; Bauni y Fajn, 2010). En contrapartida, desde una perspectiva sistémica, estas experiencias han sido conceptualizadas como actividades enmarcadas en una economía política de la pobreza tendiente a profundizar la precariedad y la marginalidad (Salvia, 2007). Asimismo, otra perspectiva analítica, con escaso desarrollo en la investigación empírica, ha indicado, con base en las tesis de la degeneración de las cooperativas de Rosa Luxemburgo (1975), los peligros del desarrollo de procesos de autoexplotación en las empresas recuperadas, dada la lógica del mercado y de la competencia (Martínez y Vocos, 2002).

En esta línea, y en un intento de realizar balances transcurridos tres lustros de su difusión inicial, nos preguntamos: ¿A qué formas socioproductivas han dado lugar las unidades productivas resultantes de la recuperación de empresas? ¿En qué medida implican empoderamiento social en el campo de la producción? El presente artículo parte de una perspectiva panorámica que

⁶ Nos referimos a los proyectos UBACyT de la Universidad de Buenos Aires, “Sociogénesis y desarrollo del proceso de recuperación de empresas”, “Transformaciones emergentes de la recuperación de empresas por sus trabajadores” y “La cultura de la recuperación de empresas”; así como a los proyectos de la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación, “Programa de fortalecimiento socio-institucional para empresas recuperadas”, “Talleres para el Fortalecimiento de la Autogestión en Cooperativas de Trabajo”, “Factores positivos en el sostenimiento y consolidación de empresas recuperadas” desarrollados en el marco del Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas (Osera) del Instituto de Investigaciones Gino Germani. Además, retomamos tesis doctorales elaboradas en el marco del equipo de investigación (Kasparian, 2017; Rebón, 2007; Salgado, 2012). En este marco, se realizaron dos encuestas a trabajadores de empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires (Caba) en 2003 y 2010; cuatro relevamientos de la totalidad de las empresas recuperadas de Caba en 2003, 2007, 2010 y 2013; una encuesta de opinión sobre la temática, representativa de la población de Amba mayor de 18 años en 2012; talleres con trabajadores de empresas recuperadas y cooperativas; y entrevistas en profundidad en diferentes empresas recuperadas del país.

sistematiza avances investigativos propios y ajenos con el objeto de construir una caracterización socioproductiva del proceso que evidencie sus potencialidades y limitaciones en términos emancipadores. Retomando la hipótesis del carácter híbrido de las empresas recuperadas, definido por la combinación del dominio del poder social al interior de la unidad productiva con la competencia en el mercado capitalista (Rebón y Salgado, 2010), proponemos un análisis sistemático del proceso en sus distintas dimensiones que precise su conceptualización. La hipótesis que sostenemos es que las empresas recuperadas expresan una forma de producción asociada mercantil de trabajadores.

En primer lugar, recurrimos a resultados de una amplia serie de investigaciones que hemos conducido sobre la temática⁶. En segundo lugar, dialogamos y retomamos avances investigativos desarrollados por otros colegas. Establecer tendencias y balances sobre las empresas recuperadas no es una tarea sencilla, dadas las dificultades que presentan las fuentes disponibles. Por un lado, la investigación existente ha estado anclada a estudios de caso, muchas veces sugerentes, pero, por su mismo diseño, escasamente generalizables. No obstante esto, los aportes realizados a partir de estudios de caso serán oportunamente retomados a lo largo del artículo. Por otro lado, las encuestas a trabajadores y los relevamientos a empresas –tanto propios como ajenos– permiten ciertas caracterizaciones generales, pero con no pocos problemas: algunos de dichos relevamientos se limitan a ciertos distritos (Osera, 2013; Rebón, 2007; Salgado, 2012), en otros estudios los diseños de muestreo empleados no son representativos (Rebón, 2007), o el registro se limita a ciertas empresas, dados ciertos problemas de accesibilidad y subregistro (Programa Facultad Abierta, 2011). En este trabajo hemos utilizado distintas fuentes primarias y secundarias – entre ellas, encuestas, relevamientos a empresas, entrevistas y observaciones– con el objeto de alcanzar una mejor sustentación de la hipótesis propuesta. No obstante, la falta de datos sistemáticos en muchos de los temas abordados requiere que la hipótesis de trabajo aquí presentada sea contrastada en futuras investigaciones.

A continuación caracterizamos las unidades productivas a partir de cuatro dimensiones que refieren a su forma socioproductiva, entendida como la dimensión social de las relaciones de producción: a) las relaciones de propiedad, b) los criterios y propósitos que orientan la producción, c) la dimensión política de las

relaciones de producción, y d) la configuración de grupos y la estructuración del conflicto. El enfoque utilizado se inspira en el esquema analítico de Erik O. Wright (2010, 2013) acerca de las formas productivas interpenetradas, presentando el mismo algunas adaptaciones en función del caso específico y la escala de análisis (unidad productiva) de este trabajo. Por último, reflexionamos en torno a la forma socioproductiva que, hipotetizamos, configuran las empresas recuperadas, en vinculación con las dificultades y potencialidades que plantean respecto a su dinámica de cambio e incremento del poder social.

CUATRO TESIS ACERCA DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS

A continuación discutimos y problematizamos la forma socioproductiva en sus principales dimensiones. De modo sintético proponemos cuatro tesis para caracterizar a las empresas recuperadas en lo atinente a la propiedad, la lógica de la producción, la dimensión política y los clivajes de organización del conflicto, sin soslayar las tensiones y las dinámicas heterogéneas que se desarrollan en estos procesos.

1. Las empresas recuperadas expresan una forma de propiedad social de extensibilidad específica, baja intensidad e inclusividad primaria limitada.

Las empresas recuperadas alteran las relaciones de propiedad, constituyendo procesos de transición desde la propiedad privada de la unidad productiva por el capital hacia formas de propiedad social ejercidas por los trabajadores asociados. Son estos, en tanto colectivo, quienes tienden a conformar una relación de apropiación con la unidad productiva. En la medida en que la comunidad o asociación de trabajadores tienda a ser titular del derecho de usufructo, disposición y goce de los medios productivos, nos encontramos ante una forma de propiedad social (Wright, 2013). Pero esta forma de propiedad social presenta diferentes limitaciones. Sostenemos que en las fábricas recuperadas tiende generalmente a primar una forma de propiedad social de extensión específica, baja intensidad e inclusividad primaria limitada. A continuación, profundicemos en estos tres caracteres.

En primer lugar, el grado de extensión de la propiedad social, es decir, el conjunto de bienes involucrados está limitado, en aque-

llos casos más abarcativos, al conjunto de una unidad productiva específica: sus bienes muebles, marcas y edificios. En los casos menos extensos, solo a los bienes muebles de la unidad productiva en cuestión. En la mayoría de los casos, dado el tamaño de las unidades productivas, se trata de medios de producción de pequeña y mediana magnitud. Si bien no nos encontramos frente a microempresas, tampoco son en su mayoría grandes empresas. Se trata, por lo general, de unidades pequeñas y medianas o grandes que en el momento en que fueron recuperadas partían de procesos de achicamiento (Rebón, 2007; Fajín, 2003; Programa Facultad Abierta, 2014).

En segundo lugar, predomina una baja intensidad de la disposición de la unidad productiva debido a que, a pesar del paso de los años, en la mayoría de las empresas se registran dificultades para el acceso a la propiedad. En muchos casos, la titularidad formal de las empresas se encuentra en manos de sus antiguos dueños, mientras que los colectivos de trabajadores autogestionados ejercen una tenencia de hecho de las mismas.

Existen distintas formas de acceso a la tenencia de derecho, tales como las leyes de declaración de utilidad pública y expropiación por parte del Estado, las autorizaciones judiciales para el funcionamiento en el marco de los juicios de quiebra, el alquiler a los antiguos dueños o terceros o incluso, en algunos casos –y favorecidos por la modificación de la Ley de Concursos y Quiebras de 2011– la compra directa de los trabajadores a través de la adjudicación por parte del Poder judicial, a partir de la utilización de las acreencias laborales.

Las leyes de expropiación han sido la forma más utilizada para avanzar en la titularidad de la tenencia: un relevamiento nacional del Programa Facultad Abierta (2011) indicaba que en 2010 el 63% de las empresas revestía esta condición, frente a solo un 8% que poseía autorización judicial, un porcentaje equivalente que alquilaba las instalaciones, y un exiguo 2% que había comprado la unidad en el proceso de quiebra. Hacia 2013, un relevamiento del Osera señalaba que en la ciudad de Buenos Aires las expropiaciones alcanzaban a la mitad de los casos. Esta forma de acceso consiste básicamente en que el Estado –en casi la totalidad de los casos, a escala provincial– declara de utilidad pública los bienes muebles, marcas e inmuebles –esto último no siempre está contemplado– y se lo entrega en comodato a los trabajadores conformados en cooperativas. Las leyes de expro-

piación suelen disponer que, una vez que las empresas son pagadas a la quiebra o a los antiguos propietarios, comienza un proceso de titularización a nombre de la cooperativa, la cual, en condiciones por lo general favorables, debe pagar el bien en un determinado lapso. En la práctica, la mayoría de las empresas expropiadas no han concluido la transferencia de la titularidad de los bienes, sea por falta de vocación o de fondos por parte del Estado (Entrevista a dirigente de organización de empresas recuperadas, agosto de 2015). Además, en los últimos años, el ritmo de las expropiaciones ha disminuido marcadamente. Si bien no existen datos sistemáticos, tampoco la reforma de la Ley de Concursos y Quiebras ha producido una generalización de la compra de unidades productivas a través del uso de las acreencias de los trabajadores (Programa Facultad Abierta, 2014; entrevista a dirigente de organización de empresas recuperadas, agosto de 2015). No obstante, en algunos casos, ha brindado herramientas jurídicas para encauzar institucionalmente la recuperación, al lograr los trabajadores compensar sus acreencias laborales con bienes muebles de las empresas fallidas (Kasparian, 2017).

Por otra parte, una porción de las empresas permanece ocupada de hecho. En el relevamiento nacional del Programa Facultad Abierta de 2010 se registraba apenas un 5% en esta condición, mientras que en 2014 se registraba que el 16% de las recuperadas durante el período 2010-2013 se encontraba tomada. En el relevamiento del Osera en la ciudad de Buenos Aires, en 2013 dicho guarismo se elevaba al 20%. Los procesos más nuevos tienen mayores probabilidades de encontrarse en esta condición, dado que esto suele formar parte del ciclo de la recuperación. Pero también en ocasiones encontramos casos de larga trayectoria que presentan obstáculos legales y políticos para avanzar hacia otras formas de tenencia. Un caso emblemático en este sentido es el hotel Bauen de la ciudad de Buenos Aires. Este posee la particularidad de que el edificio (de alto valor inmobiliario) no forma parte de la quiebra de la empresa. A pesar de la importante lucha de los trabajadores, el proceso se encuentra en serio riesgo de desalojo, potenciado por el veto presidencial a su expropiación a fines de 2016.

Más allá de la heterogeneidad de formas, postulamos que la intensidad de la propiedad es baja porque los trabajadores, en la mayoría de los casos, acceden a formas de control y posesión de marcas, maquinarias e inmuebles, pero no logran la propiedad plena de la unidad productiva. En este sentido, nos encontramos

en presencia más que de una propiedad plena, de una posesión. Finalmente, la inclusividad nos está refiriendo a una baja escala de agregación del conjunto social que se apropia del bien. Nos referimos a colectivos de trabajadores, en general pequeños o medianos, que se asocian a partir de poner en común su trabajo, utilizando y disponiendo, dentro de los límites anteriormente marcados, de las unidades productivas. Todos los trabajadores tienen el derecho igualitario, al menos en principio, a participar en las decisiones colectivas con respecto al bien. La naturaleza de la asociación –basada en el trabajo– hace que no se desarrolle al interior de la unidad productiva la escisión entre propietarios y productores; la escisión plena entre subjetividad y objetividad característica, según Marx (1992), de la producción capitalista. De este modo, no prima el consumo productivo de fuerza de trabajo asalariada, característica distintiva de la producción capitalista. Esto no solo se vincula con los orígenes de las experiencias que instauran relaciones igualitarias entre los trabajadores que las conforman, sino también con la forma jurídica cooperativa de trabajo, la cual establece la propiedad conjunta de los medios de producción sobre la base de la asociación de trabajadores, limitando la contratación bajo relación de dependencia. Además, esta propiedad conjunta implica que las posesiones de la cooperativa no son divisibles entre individuos, sino que pertenecen al colectivo. Por otra parte, que el ámbito de referencia de la propiedad esté limitado solo al colectivo de trabajadores implica que excluye del mismo al resto del conjunto social. Frente a otros no pertenecientes a la comunidad, no necesariamente se comportan diferentemente a propietarios privados, entablando relaciones de competencia y exclusión que maximicen el disfrute de su propiedad (Rebón y Salgado, 2010).

Sin embargo, como elemento que contrarresta la vinculación mercantil entre las cooperativas y el conjunto social, podemos mencionar el desarrollo de articulaciones no mercantiles por parte de las empresas recuperadas. Hacia 2011, alrededor del 70% de las empresas recuperadas de la ciudad de Buenos Aires realizaba actividades de articulación con la sociedad, entre las que destacaban las actividades educativas (bachilleratos populares y otro tipo de instituciones educativas), las culturales (centros culturales, bibliotecas y radios comunitarias) y las de carácter económico (donaciones) (Kasparian, 2013). Nos interesa el repaso de estas articulaciones porque las mismas nos permiten advertir la

necesidad de establecer dos campos de la inclusividad, uno primario y otro secundario. El primero da cuenta del conjunto social que realiza la apropiación social a partir de la posesión de la unidad productiva. En este caso nos referimos al grupo primario de la comunidad de trabajadores que configura una inclusividad limitada de la propiedad, en tanto establece relaciones mercantiles con el resto del conjunto social. No obstante, observamos que esta caracterización no resulta suficiente para el análisis de la apropiación que tiene lugar en las empresas recuperadas. A partir del desarrollo de una serie de articulaciones no mercantiles, el espectro de inclusividad secundaria se extiende más allá del colectivo de trabajadores, posibilitando un usufructo ampliado de las instalaciones de las empresas recuperadas.

El tipo de propiedad estructura un conjunto de relaciones sociales que vuelve más probable la emergencia de cierta clase de procesos. El carácter de propiedad social es favorable al desarrollo de la igualdad entre los cooperativistas –ejemplificado en repartos relativamente equivalentes de retribuciones a la participación económica. Al mismo tiempo, el carácter limitado de su inclusividad hace que el principio de comunidad, y las solidaridades emergentes, no necesariamente trasciendan al colectivo laboral (Itzigsohn y Rebón, 2015). Dicho de otro modo, al interior prima lo social, pero en su relación con el exterior, esto mismo puede desarrollarse como sociocentrismo (Piaget, 1988), como interés semejante al de cualquier propietario privado. Como algunos estudios sugieren, en la ampliación de la cooperativa podemos encontrar ejemplificaciones de esta tendencia. Como muestra el trabajo de Salgado (2012) para la ciudad de Buenos Aires, en ocasiones la ampliación se realiza a partir de incorporar a otros trabajadores como no iguales, reconfigurando la línea de escisión –entre trabajadores y propietarios– a partir de asalariar temporal o estructuralmente trabajadores, configurando un mecanismo de desigualación e incluso potencialmente de explotación. No obstante, su propia investigación marca que este mecanismo no es generalizado: al momento del estudio se encontraba ausente en la mayoría de las empresas y representaba solo un 10% del total de los trabajadores. Otro aporte constituye la investigación de Deux Marxi (2014), quien estudió una cooperativa alimenticia que accedía al consumo de fuerza de trabajo asalariada mediante dos mecanismos. Por una parte, el uso de una empresa tercerizadora para contratar personal. Por la otra,

la creación de una sociedad comercial que produce por cuenta y orden de la cooperativa.

La extensividad acotada de los bienes de referencia –una unidad productiva que produce un conjunto específico de medios de producción o de vida– hace que, para realizar su reproducción, los trabajadores requieran necesariamente establecer relaciones de intercambio con otras unidades productivas. La posibilidad del autoconsumo como fin no es posible. El contexto particular de una sociedad capitalista hace que este intercambio asuma una forma predominantemente mercantil y que los trabajadores se vean compelidos a maximizar sus procedimientos productivos con el objeto de competir en el mercado. Por último, la baja intensidad de la propiedad –el predominio de tenencias precarias– tiende a convertirse en un obstáculo para la continuidad productiva y la capitalización de la empresa. En los casos más precarios, porque es difícil consolidar un proceso e invertir cuando el destino es incierto, pero sobre todo en la mayoría de las situaciones porque el acceso al crédito en una sociedad capitalista depende de la titularidad jurídica de bienes.

Finalmente, corresponde señalar que, en el marco de las limitaciones reseñadas anteriormente, la propiedad social coexiste, en la práctica, con mecanismos de apropiación privada. En este sentido, resta mayor investigación acerca del desarrollo de mecanismos de este tipo (modos de compensación individual al momento de jubilación o desvinculación de trabajadores, y de disolución de las empresas, entre otros), para calibrar con nitidez las formas en las que la propiedad privada y la social se combinan en cada caso. O, dicho en otros términos, para establecer en qué medida la propiedad merece efectivamente denominarse como social.

2. Las empresas recuperadas están orientadas por la lógica de la reproducción social de los trabajadores. Para su realización, aquella depende de la producción de valores de cambio como el propósito inmediato de la producción.

Las empresas recuperadas nacen como estrategia de los obreros para defender su inserción ocupacional. Surgen como alternativa al desempleo más que al capital (Quijano, 2011), razón por la cual trabajar asociada y autogestivamente se constituye en una solución adaptativa más que en una preferencia ideológica. La figura jurídica cooperativa es adoptada en función de que,

entre las figuras disponibles, es la que más se ajusta a las características del proceso (Palomino, 2003). Si bien con el paso del tiempo los trabajadores pueden desarrollar valoración por la autogestión y vincular su experiencia a la lucha por un cambio social más amplio, la defensa laboral tiende en todo momento a ser la meta dominante (Rebón, 2007; Salgado, 2012). La empresa resultante es estructurada por esta lógica originaria, por lo que el criterio predominante que orienta la producción es el de preservar la fuente de trabajo como un modo de poder realizar la reproducción social como trabajadores.

De este modo, las empresas recuperadas tienden a no estar orientadas por la acumulación, ni económica, como en el caso de las empresas capitalistas en las que se busca maximizar y reinvertir ganancias; ni política, como sucede en las empresas estatales. Por el contrario, las empresas recuperadas están fundadas en el consumo de los trabajadores y de sus familias –por esta razón suelen ser los familiares uno de los destinatarios de los nuevos puestos laborales cuando las empresas se amplían. En términos de los teóricos de la economía social y solidaria, están orientadas a la reproducción –simple o ampliada– de la vida (Coraggio, 2008). Al no estar orientadas por la ganancia, aun cuando no existe "ganancia" o excedente una vez retribuido el trabajo, para las empresas recuperadas resulta rentable la producción, en tanto se preservan las condiciones de trabajo de los asociados. Si bien, en general, las empresas recuperadas han logrado preservar los puestos de trabajo e incluso crear nuevos, y los niveles de mortandad empresarial son relativamente bajos, se presentan dificultades en la reproducción de la identidad social como trabajadores. Por una parte, al recuperar las empresas, bajo la legislación actual los trabajadores suelen pasar a formar parte del régimen de previsión social de los autónomos, lo cual implica una serie de perjuicios en sus derechos sociales, como la jubilación futura, la obra social y el salario familiar, entre otros. Por otra parte, el único estudio sistemático con el que contamos muestra que, si bien la mayoría de las empresas alcanza a realizar la reproducción del colectivo laboral, el desenvolvimiento de las unidades productivas es marcadamente heterogéneo (Rebón y Salgado, 2010). Sin lugar a dudas, dilucidar en qué medida estas experiencias son exitosas, es decir, logran una reproducción ampliada en términos económicos y sociales en función de su lógica estructurante, es un campo en el cual se requiere mayores investigaciones.

⁷ Esto no implica que deban producir al mismo costo que las empresas capitalistas. Además de no requerir de la ganancia como motor, disminuyen drásticamente los costos de supervisión y control laboral. Sin embargo, suelen tener costos más altos en otros rubros, como en el acceso al crédito.

A pesar de estar orientadas por el consumo, al ser unidades productivas en condiciones de mercado, el propósito inmediato de su producción es principal y necesariamente la producción de valores de cambio. Por supuesto, que el valor de cambio sea la lógica central no implica la inexistencia de producción de meros valores de uso o que las empresas no estén vinculadas a otros actores a través de relaciones de reciprocidad, expresadas en un conjunto de articulaciones no mercantiles con el entorno social, como ya señalamos previamente (Kasparian, 2013). Pero del intercambio mercantil depende principalmente la viabilidad productiva. Para competir exitosamente en el mercado deben maximizar el proceso productivo, ordenar el mismo por una racionalidad instrumental que les permita competir en costos y calidad⁷. Ante el desafío de la competencia, los trabajadores requieren reinvertir el excedente para capitalizarse, caso contrario, en el mediano plazo, la empresa podrá tender a la crisis productiva por falta de inversión en reemplazo de maquinaria u obsolescencia tecnológica. Esto se vuelve un problema agudo en las empresas recuperadas, dado que en muchos casos se trata de unidades productivas que ya parten de situaciones de atraso tecnológico.

En este sentido, la lógica del valor de cambio invita a la lógica de la acumulación como orientación del proceso. Si los trabajadores se orientan por una lógica exclusivamente de consumo y no reinvierten en la producción, la viabilidad de la unidad productiva puede entrar en crisis. Por otra parte, si siguen exclusivamente la lógica de la acumulación en función de la competencia en el mercado, pueden llegar a sacrificar sus condiciones de trabajo o la de otros trabajadores. Dicho en otras palabras, deben abordar creativamente esta tensión en los distintos momentos del ciclo de la empresa, teniendo incluso que atravesar conflictos internos que dividen al colectivo de trabajadores.

Una de las alternativas practicadas es la construcción de articulaciones sociales que limiten o regulen el carácter mercantil del proceso. Las relaciones de reciprocidad con otros actores y las relaciones de redistribución con el Estado son estrategias que se utilizan en esta dirección. Incluso estas articulaciones pueden dar lugar a estrategias de comercialización que permiten que la cooperativa se autonome parcialmente de las reglas del mercado capitalista. Las redes con otras unidades productivas, cooperativas o incluso pymes les permiten, en algunos casos,

establecer relaciones de intercambio no mercantiles, así como relaciones de cooperación (estrategias comunes de comercialización o compras, entre otras) para competir con mayor peso en el mercado a partir de la reducción de costos (Itzigsohn y Rebón, 2015). En este marco, el establecimiento de tarifas preferenciales a cooperativas, o las compras y ventas entre empresas recuperadas, crea mercados distintos al mercado competitivo y desregulado (Kasparian, 2017). Por su parte, el vínculo con el Estado es clave también en las relaciones de redistribución –subsidios, por ejemplo–, de compra preferencial o simplemente compra estatal, las cuales permiten fortalecer márgenes de autonomía respecto del mercado capitalista (Deux Marxi, 2014; Fernández Álvarez, 2012; Kasparian, 2017).

Por otra parte, si buscar márgenes de autonomía del mercado es una de las estrategias para resolver la tensión, corresponde destacar que en algunas situaciones estas empresas caen en la situación opuesta: la dependencia de un capitalista en la comercialización, por carencia de recursos para producir, de canales de comercialización o de insuficiente conocimiento. Por ejemplo, esto ocurre cuando se desarrolla como forma central el denominado trabajo a façon, donde los trabajadores prestan la mano de obra y maquinaria para un capitalista que brinda los insumos, llegando incluso a supervisar la producción (Balladares, 2012).

3. Las empresas recuperadas expresan democratización de las relaciones de producción.

Con relación a la dimensión política de las relaciones de producción al interior de las empresas, la recuperación constituye un proceso de democratización de la función de dirección frente a la empresa capitalista originaria. El poder social tiende a dominar el espacio productivo: con mayor o menor grado se practica la autogestión, y las decisiones significativas son producto directa o indirectamente de un proceso colectivo de toma de decisiones. Esto implica mayores grados de participación, horizontalidad e involucramiento de los trabajadores en sus ámbitos de trabajo, así como una mayor propensión a la expresión de sus pareceres y concepciones.

Los trabajadores se asocian, se agrupan voluntariamente, como cooperativa de trabajo. Lo hacen en el marco de una sociedad capitalista, donde sus decisiones son constreñidas por la "coerción sorda" de las relaciones de producción, por la imperiosa necesidad de trabajar para obtener condiciones de vida (Marx, 2002). Con su acción colectiva de recuperar la empresa, con ma-

yor o menor conciencia de lo que hacen, los trabajadores constituyen espacios de autodeterminación en el proceso productivo que tienden a ser incompatibles con la producción capitalista. En las empresas recuperadas, la soberanía final reside en la decisión igualitaria de los asociados, donde cada trabajador asociado tiene derecho al voto. Todos los años, las cooperativas están obligadas estatutariamente a reunirse en asamblea para aprobar el balance, y los socios tienen el derecho a participar en la elección de las autoridades. También, habitualmente, se realizan asambleas para tratar los temas centrales. Dado que las empresas recuperadas, en su inmensa mayoría, son resultante de la acción colectiva contenciosa, desde el inicio la asamblea es además un modo permanente de toma y legitimación de decisiones. Por lo general, las asambleas están muy presentes en la primera etapa de la recuperación en la lucha por la tenencia, pero tienden a espaciarse luego, cuando se ingresa más plenamente al momento productivo. Pero esta forma tiende a permear el conjunto de las experiencias y el peso que tiene en cada caso es variable, según diferentes elementos, tales como el tamaño de empresa o la vinculación con ciertos movimientos que las promueven.

Por otra parte, el funcionamiento cotidiano está delegado en el órgano político-administrativo, el consejo de administración y, en la práctica, en los principales referentes de estos. Con la institucionalización de las empresas, la delegación tiende a aumentar con respecto al momento fundante (Rebón y Salgado, 2010). A medida que se desenvuelve el proceso, cobra relevancia la gestión de cuadros como forma operante en la cual el colectivo laboral asume la función de dirección (Dal Ri y Vieitez, 2001). En algunos casos, las dificultades en la gestión productiva o de algunas áreas, por ejemplo, la comercialización, llevan a la cooperativa a introducir formas de gerenciamiento de "expertos" que toman decisiones organizativas en representación de la empresa. Esta forma se ve favorecida cuando en el proceso de recuperación el colectivo laboral ha perdido a los cuadros administrativos, técnicos y de dirección existentes en la empresa fallida. La falta de conocimiento, o la creencia de esta falta, es un aliciente para este tipo de articulaciones. Las situaciones de crisis productivas también alientan el gerenciamiento (Entrevista a dirigente de organización de empresas recuperadas, agosto de 2015).

Además de la asamblea y el consejo de administración, con el correr de los años las empresas recuperadas han diseñado ins-

⁸ Puede consultarse un balance crítico de los mecanismos de toma de decisiones en las cooperativas realizado por los propios trabajadores en Rebón et al. (2016).

tancias intermedias de toma de decisiones y de organización del proceso de trabajo, que se caracterizan por su carácter informal y flexible, y que tienden a constituirse en instancias preparatorias de las asambleas y de modulación de las tensiones y los conflictos (Kasparian, 2017; Rebón et al., 2016).

La toma de decisiones y la dirección de la empresa engendran tensiones y conflictos potenciales que son en principio expresión de problemas clásicos de la sociología política⁸. Por una parte, la asamblea, como forma de democracia directa, tiene la dificultad de mantener altos niveles de participación e involucramiento de todos a lo largo del tiempo, así como dificultades potenciales en los tiempos que lleva tomar las decisiones o en la conservación de las mismas. Además, no todos tienen el mismo peso y la misma capacidad a la hora de expresar y hacer prevalecer sus puntos de vista; aquellos con mayores recursos políticos tendrán mayor capacidad. Por otra parte, la delegación en el consejo de administración conlleva los problemas clásicos de las dificultades de representación y los riesgos de la autonomización respecto de los representados, ya enunciados mucho tiempo atrás por Robert Mitchels (2008) en su tesis sobre la ley de hierro de las oligarquías. A su vez, las formas de gerenciamiento implican los diversos tipos de problemas entre el principal y los agentes existentes en las grandes firmas capitalistas (autonomización del mandatario respecto del mandante) (Wright, 2013), probablemente exacerbados por el menor conocimiento de los trabajadores con respecto a los capitalistas acerca de las diversas tareas involucradas en la gestión empresarial.

Una limitación muy significativa del carácter democratizador emerge en la medida en que, en su ampliación, la empresa incorpore nuevos trabajadores sin derecho a voz y voto –asalariados. En dichos casos, el universo de la democracia, es decir, el “quiénes” tienen derechos a participar de la toma de decisiones, se restringe. En otras ocasiones, como señala la vieja tesis de Elías (2006) acerca de los mecanismos constituyentes de la desigualdad, aun cuando se incorpore plenamente a los nuevos trabajadores, los niveles de cohesión y cierre del grupo preexistente –los socios fundadores– frente a la falta de cohesión y organización de los nuevos puede limitar en la práctica la democratización de los procesos, tal como se demuestra en el estudio desarrollado por Salgado (2012).

Ahora bien, cabe recordar que ninguna de las problemáticas re-

feridas es irresoluble ni particular de las empresas recuperadas. En el fondo, la recuperación de una empresa representa democratización económica y, como tal, posee las dificultades propias de la democracia.

4. La recuperación desestructura el clivaje de clase al interior de la empresa y configura una conflictividad más horizontal y múltiple, en el marco de una politización de la función de dirección.

Los elementos señalados anteriormente en torno a las dimensiones productivas modifican significativamente los ejes del conflicto, con relación a las empresas capitalistas de origen. A partir de la recuperación se produce un fuerte proceso de colectivización e igualación social que tiende a disolver o atenuar las jerarquías preexistentes en el espacio productivo (Wyczickier, 2009). El cambio más destacado es que el clivaje organizador del conflicto al interior de la unidad productiva deja de estar estructurado por la relación entre trabajadores y capitalistas, dada la desaparición de los segundos de la unidad productiva. Así, se descomponen los agrupamientos clasistas como tendencia de la organización del conflicto por las condiciones de trabajo.

Con el fin o desplazamiento de este eje de desigualación, el conflicto se democratiza, es decir, tiende a asumir formas más horizontales y se organiza a partir de múltiples temáticas (remuneraciones, control del proceso productivo, disponibilidad de tiempos de ocio, posibilidades de realización personal en el trabajo, entre otras). Se destaca una mayor horizontalidad porque los agrupamientos que se configuran tienden a ser menos jerárquicos y a no implicar relaciones de clase; se trata de agrupamientos variados y flexibles. Dirigentes y dirigidos, socios fundadores y nuevos socios, trabajadores calificados y no calificados, manuales y no manuales, socios y no socios son algunos de los múltiples ejes de desigualación y configuración de agrupamientos que emergen (Bialakowsky et al., 2004; Kasparian 2017; Salgado, 2012). Estos ejes no se desarrollan necesariamente y tienden muchas veces a tener fronteras difusas y transitorias. Rara vez se articulan sistemáticamente, configurando un clivaje sólido de agrupamiento que pueda dar lugar embrionariamente a relaciones de explotación o de acaparamientos de oportunidades y, de este modo, a la reintroducción del clivaje clasista. Estos clivajes múltiples en torno a la apropiación de los recursos productivos que organizan

el conflicto se superponen y articulan a clivajes actitudinales, culturales u organizacionales que aparecen recurrentemente en los relatos sobre los conflictos y las tensiones en las fábricas recuperadas. Por ejemplo, la reiterada tensión relatada en diversos estudios entre trabajadores comprometidos con la cooperativa y trabajadores con bajo compromiso e indisciplina, más teñidos por el viejo habitus de asalariado a los cuales solo les interesa llevarse el retiro (Dicapua et al., 2011; Rebón, 2007). O el recurrente relato sobre la falta de actitud al trabajo de los "pibes" o trabajadores jóvenes frente a los antiguos trabajadores socializados en la disciplina del trabajo asalariado estable (Hudson, 2011). Como observamos, la democratización de los ámbitos de trabajo en las empresas recuperadas –la cual propicia mayores grados de participación horizontal e igualitaria de los trabajadores en comparación al trabajador inmerso en una relación salarial– da lugar a la emergencia de divisorias de conformación de agrupamientos, como por ejemplo en torno a los sentidos del trabajo, que si bien pueden estar presentes en otras formas socioproductivas, no logran emerger o expresarse en dichos contextos. En suma, en las empresas recuperadas, la participación y la subjetividad de los trabajadores adquieren relevancia en el patrón de organización de los agrupamientos y los conflictos.

Finalmente, la recuperación politiza la función de dirección en un doble sentido. Por una parte, porque la unidad productiva tiende a politizarse, dado que la producción se vincula de un modo nuevo a la dimensión política. El trabajo en una empresa recuperada es producir bienes, pero también participar, negociar y confrontar con movimientos, partidos políticos y el Estado (Fernández Álvarez, 2012). En este sentido, las limitantes señaladas anteriormente respecto a la efectiva apropiación por parte del colectivo de trabajadores dan lugar a la necesidad de intervenir constantemente en una dimensión exógena del conflicto en torno a la tenencia de la unidad productiva. En esta lucha, se evidencia que la función de dirección en las empresas recuperadas involucra por lo tanto una dimensión política que supera lo estrictamente productivo al interior de la empresa (búsqueda de sanción de leyes de expropiación, acciones colectivas contenciosas). Cabe señalar que, en este conflicto, por lo general, el clivaje clasista continúa operando en la disputa en torno a las relaciones de propiedad entre el colectivo de trabajadores y los titulares jurídicos de las unidades.

⁹ Dada la escala de la mayoría de las cooperativas y la importancia en su entramado social de relaciones de amistad, compadrazgo y parentesco, la dimensión personal posee un rol significativo en la conformación de los agrupamientos sociales.

Por otra parte, la característica democratizadora del proceso hace que la función de dirección sea objeto de discusión por parte del colectivo, es decir, promueve y legitima su puesta en discusión y debate por parte del colectivo laboral. Los distintos clivajes y tensiones emergentes se expresan en torno a la conducción de las cooperativas, promoviendo la configuración de agrupamientos políticos. Estos no necesariamente se articulan en proyectos políticos de alcance societal, aunque en ocasiones puedan hacerlo. Por lo general, se organizan a partir de cierta orientación sobre el proyecto político-productivo de la empresa y suelen estar encarnados en liderazgos, mientras que el colectivo de trabajadores suele alinearse a partir de un entramado de relaciones personales⁹ (Deux Marxi, 2014; Kasparian, 2017). Por esta razón, la construcción de una hegemonía político-productiva al interior de la cooperativa por parte de un grupo es un elemento clave para el ordenamiento y procesamiento de los conflictos y, por lo tanto, para la viabilidad productivo-política de la cooperativa. Las crisis productivas y políticas se encuentran estrechamente asociadas en este tipo de emprendimientos; unas favorecen la emergencia de las otras. Por supuesto, dependiendo de qué tipo de proyecto sea el hegemónico, la unidad productiva podrá avanzar o retroceder en la potenciación del poder social y en la consolidación de los procesos de igualación del colectivo laboral.

REFLEXIONES FINALES: LA CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROCESO Y EL HORIZONTE DE CAMBIO

A pesar de los sueños de muchos activistas, las empresas recuperadas representan en la perspectiva de los trabajadores una alternativa al desempleo más que al capital. En los hechos, configuran más un proceso intersticial de cambio socioproductivo –transformación a nivel de la unidad productiva– que una estrategia de cambio social a nivel sistémico.

Como realidad productiva, el análisis precedente nos permite sostener la hipótesis de que las empresas recuperadas representan una forma híbrida –interpenetración de lógicas diversas– cuyo carácter social es no capitalista. Dicho de otro modo, no está estructurada sobre la base del consumo productivo de fuerza de trabajo asalariado. Las empresas recuperadas representan una forma de producción asociada mercantil de trabajadores, nacida de una reconversión *sui generis* de empresas capitalis-

tas. Es asociada en tanto representa apropiación social –aunque limitada– y democratización de las formas organizativas y del conflicto. Es mercantil en tanto el objeto es la producción de valores de cambio y su lógica está orientada al consumo más que a la acumulación. Finalmente, es de los trabajadores por su composición social y porque no participan asociativamente de modo decisivo en su estructuración otros actores.

En suma, su estructura se define por el predominio del poder social al interior de la unidad productiva en condiciones de competencia en el mercado. El poder social es limitado y tensionado en su articulación con el mercado y el conjunto de la sociedad capitalista en la cual se desarrolla. El limitado avance sobre la producción, con todas sus contradicciones, no se prolonga a la circulación, y las empresas nacientes se integran de forma subordinada al sistema. La eliminación inicial de las relaciones de explotación al interior de las empresas producto de la recuperación no impide que se desarrollen relaciones de transferencia asimétricas con otros actores, tales como proveedores, bancos, comercios o empresas de servicios públicos. Tampoco evita la emergencia de nuevas formas de desigualación y apropiación privada en su seno.

Las tensiones señaladas en el presente trabajo pueden generar desplazamientos del punto de equilibrio hacia formas de capitalismo social, como es el caso de empresas recuperadas en donde trabajadores asociados asalarian a otros trabajadores. También, hipotéticamente, pueden dar lugar a combinaciones de poder social con estatismo (articulación del colectivo asociado con el Estado) o, incluso, producir avances en el poder social hacia la esfera de la circulación. Que estos desplazamientos se desarrollen o no dependen de un conjunto heterogéneo de elementos endógenos y exógenos –condiciones de contorno–, no de una consecuencia necesaria e intrínseca de la forma productiva.

Ahora bien, debemos destacar que el avance del poder social no garantiza mejores condiciones de trabajo. La libertad de trabajar sin patrón y el enriquecimiento del campo de acción de los obreros, junto a la preservación de la fuente laboral, no implican necesariamente tener mejores salarios y más derechos laborales que los asalariados formales de las empresas capitalistas. Como muchas experiencias de la historia del socialismo real, el "socialismo de baja intensidad" de las empresas recuperadas, esto es, el precario avance del poder social de los trabajadores a escala

de la unidad productiva, no representa necesariamente ni mayor desarrollo de las fuerzas productivas, ni mejores condiciones de remuneración que en el centro de la acumulación capitalista. En este marco de tensiones y desafíos es relevante estudiar aquellos casos de empresas recuperadas que han logrado consolidarse exitosamente tanto en términos económicos y de condiciones de trabajo, como en tanto experiencia asociativa. En esta línea, actualmente nos encontramos abocados a investigar los casos exitosos para identificar factores y mecanismos que hayan aportado significativamente a su desempeño, con el objeto de que puedan contribuir al fortalecimiento de otras experiencias existentes o a desarrollarse en el futuro. Lejos de una reducción estructuralista, el avance de la experiencia depende de múltiples procesos, dimensiones y elecciones –más o menos conscientes– de los actores. Entendemos que el conocimiento es un insumo que puede ampliar el horizonte del cambio social. El poder social como vector de cambio no puede prescindir del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

BALLADARES, C. (2012). Sobre el trabajo a façon en las empresas recuperadas. Notas a partir de un caso de estudio. OSERA N° 7, IIGG-UBA, 1-17.

BAUNI, N. Y FAJN, G. (2010). Las regulaciones de trabajo en las empresas recuperadas: orientaciones y alternativas. En *Gesti3n obrera. Del fragmento a la acci3n colectiva* (pp.10-30). Montevideo: Universidad de la Rep3blica-Nordan.

BIALAKOWSKY, A.; ROBLEDO, G.; GRIMA, J.M.; ROSENDO, E. Y COSTA, M.I. (2004). Empresas recuperadas: cooperaci3n y conflicto en las nuevas formas de autogesti3n de los trabajadores. *Revista Venezolana de Gerencia*, (9)26, 229-253.

CORAGGIO, J.L. (2008). La sostenibilidad de los emprendimientos de la econom3a social y solidaria. *Revista Otra Econom3a*, (11)3, 41-57.

_____ (2011). *Econom3a Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya-Yala, Flacso.

DAL RI, N.M. Y VIEITEZ, C.G. (2001). *Trabalho associado: Cooperativas e empresas de autogest3o*. Rio de Janeiro: DP&A editora.

DEUX MARZI, M.V. (2014). De la recuperación a la consolidación. Análisis y perspectivas del trabajo y sus formas de organización en procesos de recuperación de empresas Argentina, 2000-2010. (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

DICAPUA, M.A.; MARCHERONI, J.; PERBELLINI, M.; SOLE-RO, C. Y TAVELLA, M. (2011). Empresas Recuperadas: cooperación y conflictividad. Revista del OSERA, 5, 1-8.

ELÍAS, N. (2006). Ensayo acerca de las relaciones entre establecidos y forasteros. Revista Española de Investigaciones Sociológicas, 104/3, 219-251.

FAJN, G. (COORD). (2003). Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.

FERNÁNDEZ, A; IMAZ, X. Y CALLOWAY, C. (2006). La invención de las fábricas sin patrón. En Fernández, A. (comp.) Política y Subjetividad. Buenos Aires: Ediciones Tinta Limón.

FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, M.I. (2007). En defensa de la fuente de trabajo: demandas y prácticas de movilización en una empresa recuperada de Buenos Aires. Avá, 11, 63-86.

FERNÁNDEZ ÁLVAREZ, M.I. (2012). Ocupar, resistir, producir... sostener. El problema de la sustentabilidad en las experiencias de gestión colectiva del trabajo. Revista del OSERA, 7, 1-13.

HOBBSAWN, E. (2009). Introducción. En Formaciones económicas precapitalistas (pp. 9-64). México DF: Siglo XXI.

HUDSON, J.P. (2011). Acá no me manda nadie: empresas recuperadas por obreros 2000-2010. Buenos Aires: Ediciones Tinta Limón.

ITZIGSOHN, J. Y REBÓN, J. (2015). The Social Bases of the Solidarity Economy: Transformative Possibilities in the global South, 4th Annual Conference of the Sociology of Development, Brown University (paper).

KASPARIAN, D. (2013). De alianzas y solidaridades. Las articulaciones no mercantiles en las empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires. Revista del OSERA, 8.

_____ (2017). Lucha ¿sin patrón? Un estudio sobre la configuración de la conflictividad de trabajo en empresas recuperadas y cooperativas del Programa Argentina Trabaja. (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

LEWIS, A. Y KLEIN, N. (2004). La toma (documental). Canadá: Barna-Alper Productions en Co-producción con The National Film Board of Canada.

LUXEMBURGO, R. (1975). Reforma o revolución. México: Editorial Grijalbo.

MARTÍNEZ, O. Y VOCOS, F. (2002). Las Empresas Recuperadas por los Trabajadores y el Movimiento Obrero. En Carpintero, E. y Hernández, M. (comps.) Produciendo Realidad, las Empresas Comunitarias. Buenos Aires: Editorial Topia.

MARX, C. (1992). Formaciones económicas precapitalistas. México DF: Siglo XXI.

_____ (2002). El Capital. México DF: Siglo XXI.

MITCHELS, R. (2008). Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna. Madrid: Amorrortu editores.

OSERA (2013). Actualización de base de datos. Empresas recuperadas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2012. Revista del OSERA, 8.

PALOMINO, H. (COORD.). (2003). El movimiento de trabajadores de empresas recuperadas. Revista Sociedad, 20/21, 125-146.

PÉREZ DE SIERRA, L. (2010). Las fábricas recuperadas. Las relaciones con la comunidad, su organización interna y su potencial de transformación socialista. Un análisis posible desde Gramsci y

Foucault. En *Gestión obrera. Del fragmento a la acción colectiva* (pp. 227-241). Montevideo: Universidad de la República-Nordan.

PIAGET, J. (1988). *La explicación en sociología*. Barcelona: Planeta-Agostini.

PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2011). *Las empresas recuperadas, 2010*. Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.

PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2014). *Las empresas recuperadas en el período 2010-2013*. Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.

PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2016). *Las empresas recuperadas por los trabajadores en los comienzos del gobierno de Mauricio Macri*. Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.

PROGRAMA FACULTAD ABIERTA (2017). *Datos preliminares del informe de situación de las empresas recuperadas por los trabajadores a fines de 2017*. Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.

QUIJANO, A. (2011). *¿Sistemas alternativos de producción? En Boaventura de Sousa Santos (org.) Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista* (pp. 369-389). México: Fondo de Cultura Económica.

REBÓN, J. (2007). *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires: Colectivo Ediciones-Ediciones Picaso.

REBÓN, J.; IORIO, S.; KASPARIAN, D. Y SALGADO, R. (COORDS). (2016). *Saberes Recuperados. Herramientas para la autogestión*. Buenos Aires: Osera.

REBÓN, J.; KASPARIAN, D. Y HERNÁNDEZ, C. (2015). *La*

economía moral del trabajo. La legitimidad social de las empresas recuperadas. *Trabajo y Sociedad*, 25, 173-194.

REBÓN, J. Y SALGADO, R. (2010). Empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires. Un balance desde una perspectiva emancipatoria. En *Gestión obrera. Del fragmento a la acción colectiva* (pp. 189-209). Montevideo: Universidad de la República-Nordan.

RIEIRO, A. (2010). Sujetos colectivos a través de la recuperación de su trabajo. En *Gestión obrera. Del fragmento a la acción colectiva* (pp. 161-188). Montevideo: Universidad de la República-Nordan.

_____ (2016). *Gestión colectiva en producción. Relaciones sociales a partir de las empresas recuperadas por sus trabajadores en el Cono Sur.* (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales no publicada). Universidad de la República, Montevideo.

SALGADO, R. (2012). Los límites de la igualdad. Cambio y reproducción social en el proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

SALVIA, A. (2007). Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. En Salvia, A. y Chávez Molina, E. (comps.) *Sombras de una marginalidad fragmentada* (pp. 25-65). Buenos Aires: Miño Dávila Editores.

SINGER, P. (2011). La reciente resurrección de la economía solidaria en Brasil. En Sousa Santos, B. (org.) *Producir para vivir: los caminos de la producción no capitalista* (pp. 63-102). México: Fondo de Cultura Económica.

SOUSA SANTOS, B. Y RODRÍGUEZ, C. (2011). Para ampliar el canon de la producción. En Sousa Santos, B. (org.) *Producir para vivir: los caminos de la producción no capitalista* (pp. 15-61). México: Fondo de Cultura Económica.

WILLIAMS, M. (2014). The solidarity economy and social transformation. En Satgar, V. (comp.) *The solidarity economy alternative: emerging theory and practice* (pp. 37-63). Durban: University of KwaZulu-Natal Press.

WRIGHT, E.O. (2010). Preguntas a la desigualdad. Ensayos sobre el análisis de clase, socialismo y marxismo. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.

_____ **(2013).** Envisioning real utopias. New York: Verso.

Wyczickier, G. (2009). De la dependencia a la autogestión laboral. Sobre la reconstrucción de experiencias colectivas de trabajo en la Argentina contemporánea. Buenos Aires: Editorial Prometeo.