

## Nuevas Experiencias de Economía Social en Argentina

Mario Roitter  
CEDES – Argentina  
mroit@cedes.org

### Resumen

El presente trabajo describe y analiza algunas de las características que definen a las empresas sociales surgidas en Argentina como respuesta a las problemáticas sociales, principalmente al desempleo, que han afectado al país durante los últimos años. En la primera parte, se hace un repaso del surgimiento de las distintas experiencias organizativas en diferentes momentos históricos y se revisan los criterios según los cuales se las define. En la segunda parte del artículo, se investiga sobre una modalidad específica de organización que se ha denominado “empresa recuperada”. Si bien estas empresas en su mayoría adoptan la forma jurídica de cooperativa, su proceso de emergencia tiene especificidades propias, como así también sus normas de funcionamiento y, en ocasiones, de distribución del excedente. Por ello aunque no cumplan con todos los atributos de una entidad no lucrativa, muestran rasgos en común con éstas y expresan lógicas y propósitos similares

### Introducción

Desde finales de los 80´ Argentina llevó a cabo una serie de reformas estructurales en el contexto del llamado “Consenso de Washington”, en el cual se sugería la adopción de políticas de austeridad fiscal y monetaria para la mayor parte de los países de América Latina, de manera que las medidas implementadas estuvieron principalmente orientadas a disciplinar las variables macroeconómicas.

En este marco de reformas estructurales, las políticas sociales fueron perdiendo su carácter universalista y pasaron a estar orientadas exclusivamente a resolver situaciones de marginalidad a través de la provisión de bienes y servicios básicos. Estos cambios, orientados por los organismos multilaterales de crédito, pueden resumirse en tres conceptos: focalización, descentralización y privatización de las políticas sociales, lo cual transformó en sus formas de financiamiento, administración, acceso y tipo de beneficios, con la finalidad de reducir el gasto público y abrir al sector privado nuevos campos de actividad (Hintze, 2003).

En este contexto se verificó un creciente desempleo y conflictos sociales. La precariedad social llegó a su máximo con la crisis del 2001-2002 con un 53% de la población bajo la línea de pobreza y el 24% en situación de indigencia. La profundidad de la problemática que este escenario planteaba excedía las capacidades de cualquier intervención pública basada en el asistencialismo focalizado, ya que por su dimensión reclamaban nuevos enfoques. Paralelamente, como señalan Abramovich *et al* (2003), la economía informal desarrolló un comportamiento “anómalo” en tanto fue un sector expulsor de mano de obra en los últimos años de la crisis.

En Argentina, debido a una relativamente alta capacidad de autoorganización y la sobrevivencia de habilidades productivas en segmentos importantes de su población, las estrategias sociales que emergieron con más fuerza en este período fueron emprendimientos autónomos impulsados desde la economía popular, los que generaron actividades económicas con posibilidades de ser autosustentables, entre las que ubicamos a las empresas sociales.

## **Empresa Social**

En Argentina, los primeros antecedentes de organizaciones de la Economía Social se remontan al siglo XIX. Se pueden mencionar, por un lado, a las cooperativas, promovidas en áreas rurales a fines del referido siglo, a partir de proyectos de inmigrantes europeos; y, por otra parte, a las mutuales, surgidas de los valores de la solidaridad, la autoayuda y la ayuda mutua. El desarrollo del mutualismo en el país, durante todo el siglo XX, estuvo ligado a los sectores del trabajo y, fundamentalmente, a la inmigración que trajo consigo la influencia de la tradición europea (colegios romanos, cofradías, etc.). Dentro de ellas se destacan las que brindaban los servicios de seguro, atención de sepelios, salud y otras formas de ayuda económica.

Cooperativas y mutuales tienen orígenes comunes y son manifestaciones de una misma concepción que, mediante la adhesión voluntaria, la organización democrática y la neutralidad institucional, promueve el desarrollo del ser humano como ser social, revalorizando los principios de la educación y la integración.

Reconociendo en estas organizaciones a la economía social fundacional, se debe incorporar al análisis la llamada nueva economía social, la cual tiene como componente central a la empresa social, que se viene desarrollando con especial ímpetu desde la década de los noventa, y dentro de la cual se incluyen las cooperativas y mutuales surgidas en los últimos años. Este universo de organizaciones se compone de una multiplicidad de experiencias con un alto grado de heterogeneidad, entre las que pueden identificarse microemprendimientos productivos, programas de microcrédito, organizaciones deportivas y culturales, empresas gestionadas por los trabajadores, talleres artesanales, entre tantas otras. Este amplio conjunto de organizaciones es el resultado de estrategias de cooperación, solidaridad y autogestión, entre diferentes grupos de individuos, como alternativa para enfrentar los altos niveles de exclusión social existentes en Argentina.

En gran medida, el espacio que hoy ocupan las empresas sociales surgió y creció a partir del vacío dejado por la retracción del Estado. Su diseminación como alternativa al desempleo y la exclusión social ponen en el centro de la escena los problemas referidos a la pobreza, la inequidad en la distribución del ingreso y las condiciones de producción. Cuestiones, estas, que dejaban de ser atendidas por la esfera económica.

Al respecto, Defourny (1992) plantea que con la crisis del estado benefactor y el fracaso del socialismo centralizado surgieron condiciones políticas mucho más favorables al reconocimiento de estos actores sociales. Durante décadas la gestión de lo social se había pensado y organizado en el marco de una intervención creciente de los poderes públicos. Un cierto desentendimiento de éstos y la imposibilidad de referirse con credibilidad a los sistemas socialistas existentes, han dejado un vacío ideológico y, al mismo tiempo, campos de acción donde la economía social, de hecho ya presente desde hace tiempo, ha podido expresar su contribución y ser mejor entendida.

Los rasgos centrales de las empresas sociales y que las distinguen fundamentalmente de los demás sectores económicos son los siguientes: suelen ser en su gran mayoría iniciativas impulsadas por un conjunto de ciudadanos con un interés colectivo (grupos de desocupados,

trabajadores que recuperan su empresa, grupos de vecinos, etc); y, si bien la actividad principal es la producción de bienes y servicios destinados al mercado, aún cuando realizan intercambios mercantiles se diferencian de la lógica de una empresa capitalista en la medida que el poder no se basa en la detentación del capital. De esta manera, en lo referente al modo de gestión, se crean mejores condiciones para hacer posible una amplia participación democrática en la toma de decisiones: un trabajador, un voto. Para Defourny (1992) el objetivo de estos esfuerzos es el reconocimiento de una dinámica empresarial original, diferente de la gestión llamada capitalista y de la iniciativa económica de los poderes públicos. Basada en los valores de solidaridad y democracia.

Existen muchos otros rasgos que caracterizan a este sector, que dan cuenta de un nuevo compromiso social. La empresa social no está basada en una perspectiva de rentabilidad del capital invertido sino con un objetivo de satisfacción de un interés general o un interés mutuo (Jean-Louis Laville, 2004). No persigue un fin de lucro, por ello a la hora de retribuir a los trabajadores la forma de salario pasa a ser reemplazada por un retiro a cuenta de las utilidades, el que va a estar determinado según el criterio de cada empresa, ya sea un retiro en partes iguales para todos los trabajadores, o proporcional al tipo de trabajo, al nivel de calificación, etc. Es lógico que esta asignación va a presentar variaciones en función de los ingresos de la empresa.

La empresa social tiene una finalidad de servicio a la colectividad, ya sea a través de las externalidades positivas que produce, colectivos y/o acceso equitativo al servicio que ella desarrolla. Su propósito central es hacer frente a la creciente exclusión social, mediante la creación de empleos, en definitiva, recuperar al trabajo como el elemento estructurador de la sociedad. Muchas de estas experiencias no son una opción sino el último recurso frente a la desocupación. Es por ello, que los que forman parte de estas organizaciones son, en muchos casos, los principales afectados por la matriz económico-social existente: desocupados, marginales, jóvenes, discapacitados, etc. En este sentido, Vilanova (1995) sostiene que son colectivos que nacen de la constatación de la generalización de la pobreza, la exclusión social y la degradación progresiva de los sectores más vulnerables.

Por otra parte, suelen ser iniciativas que principalmente por deficiencias en el marco normativo y en las políticas son difíciles de articular. En Argentina, la legislación más general que contempla el ejercicio del asociativismo es la Constitución Nacional a través de su Artículo 14, en el cual se expresa el derecho de todos los habitantes de la Nación a “asociarse con fines útiles”. Estas “agrupaciones” se encuentran formalizadas en el Código Civil tan sólo bajo dos tipos de personería jurídica: las asociaciones civiles y las fundaciones. A su vez, la jurisprudencia reconoce otras organizaciones sin fines de lucro que, si bien pueden considerarse asociaciones civiles en sentido amplio, responden a legislaciones especiales: las cooperativas (regidas por la Ley 20.337), las mutuales (Ley 20.321) y las obras sociales (Ley 23.660).

No existe una forma jurídica específica que nuclea al conjunto de las empresas sociales, las formas bajo las cuales mayormente operan este tipo de organizaciones son las cooperativas y las asociaciones, mientras que un número cada vez mayor se enfrenta a uno de sus principales obstáculos, la condición de informalidad. Esto trae aparejado dificultades relacionadas con su inserción en el mercado y con el sistema de facturación, y la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento y a programas del sector público. El problema de la representación jurídica es, sin lugar a dudas, uno de los principales temas de una agenda destinada al desarrollo de la empresa social en la Argentina.

De acuerdo a Cassano (2003) se debería impulsar la creación de un proyecto de ley que apunte a la promoción de la economía social en todas sus manifestaciones, entendida como todas aquellas actividades de contenido económico desarrolladas por particulares o entidades en las que la principal motivación no es el ánimo de lucro, y esté orientada a la búsqueda de solución a los problemas de inserción en el mundo del trabajo que afecta a los sectores populares, basándose en la figura de las empresas sociales como instrumento. Esto facilitaría que desde el sector público puedan repensarse políticas más articuladas, que no se limiten a intervenciones puntuales, sino que aborden la cuestión de la empresa social como un todo, estableciendo acciones que promuevan el desarrollo de la misma.

Por consiguiente, y de acuerdo con Sabaté (2000), parece necesaria una definición sobre la estrategia de implementación de la economía social por parte del sector público que permita resignificar y reorientar los recursos presupuestarios y financieros, a fin de sustituir las políticas sociales de tipo tradicional, hoy consideradas anacrónicas, por el apoyo a los diversos emprendimientos sociales en general y a las empresas sociales en particular.

A nivel del gobierno federal el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, (INAES), que depende del Ministerio de Desarrollo Social, es el organismo que nuclea a todas las cooperativas y mutuales del país. Para que éstas sean reconocidas como tal deben inscribirse en el INAES y desde allí se regula y monitorea su actividad.

El INAES tiene un conjunto de programas de apoyo a cooperativas y mutuales, entre los que se encuentran:

- Educación y Capacitación, Cooperativa y Mutua: Promover y difundir el Sistema Cooperativo y Mutua en la población en general. Desarrollar la capacitación de dirigentes de cooperativas y mutualidades, funcionarios de los órganos locales competentes, autoridades municipales. Fomentar la actividad cooperativa y mutua con la finalidad de generar nuevos puestos de trabajo a los efectos de mejorar y reactivar la situación actual de las economías regionales. Estimular la creación de entidades de economía solidaria.

- Bolsa de Negocios: A) Promover negocios y relaciones asociativas entre las Cooperativas y Mutuales argentinas. B) Fomentar negocios y relaciones asociativas entre las Cooperativas y Mutuales argentinas y otros sectores económicos. C) Contribuir a una mayor divulgación de la oferta y demanda de bienes y servicios del Sector Cooperativo y Mutua, D) Propender a generar alianzas estratégicas. E) Generar oportunidades de negocios en el Mercosur y otros espacios regionales. F) Impulsar, asistir y fortalecer los procesos de exportación de productos y servicios Cooperativos y Mutuales. G) Promover compras agrupadas en la búsqueda de mejores condiciones de adquisición

- Plan de Asistencia Técnica: el objetivo del programa es identificar los problemas de las empresas de la Economía Social. Brindar acompañamiento y orientación en los procesos de cambio y reconversión. Coordinar con otros programas de apoyo y asistencia sectoriales. Identificar Cooperativas y Mutuales con potencialidad para realizar alianzas estratégicas. Evaluar cualitativamente aspectos de la gestión. Asesoramiento integral: aspectos legales, contables, organizacionales, etc. Capacitación: Programa de Educación y Capacitación.

- Apoyo Financiero para Cooperativas y Mutuales: Cada año se destinan partidas del presupuesto del INAES para otorgar préstamos y subsidios a Cooperativas y Mutuales.

Por otro lado el Instituto Nacional de Tecnología Industrial, INTI, desarrolló un programa para la asistencia a Cooperativas y Empresas Recuperadas. Con este programa se busca asistir técnicamente a las cooperativas de todo tipo y orden, apoyar la reapertura de empresas recuperadas colaborando en su instalación y crecimiento. Las acciones consisten en asistir a las cooperativas de orden industrial por medio de la gestión conjunta del área de Extensión y los Centros INTI que correspondan. Interactuar con los Ministerios correspondientes en la búsqueda de financiamiento y respaldo institucional hacia la cooperativa y promover el trabajo digno por sobre el asistencialismo. Lo que se busca con el programa y que ya se ha logrado en un número importante de cooperativas y empresas recuperadas es conseguir ahorros de costos, mejorar la organización interna, los contactos con proveedores y clientes, apoyar en la redacción de propuestas a los Juzgados y relación con los Municipios a los fines de lograr su reconocimiento legal. Asistir en gestión ambiental, realizar diagnósticos de seguridad e higiene laboral. Apoyo para la obtención de certificaciones y en el desarrollo de productos.

Además, mediante tutores, el INTI procura facilitar la formulación de un Plan de Negocio que cubra todas sus necesidades, incluida la búsqueda de financiamiento. Ayudar a que la cooperativa se organice hacia adentro de una manera eficiente sin apartarse de los principios cooperativos de democracia interna y de búsqueda del bienestar para todos sus asociados.

Finalmente, propicia el armado de grupos cooperativos para potenciar mejor sus capacidades ante proveedores y clientes y la utilización comunitaria de sus recursos físicos y sus saberes. De esta forma las organizaciones de la economía social logran administrar mejor sus recursos, a saber comprar y vender.

### **El Caso de las Empresas Recuperadas**

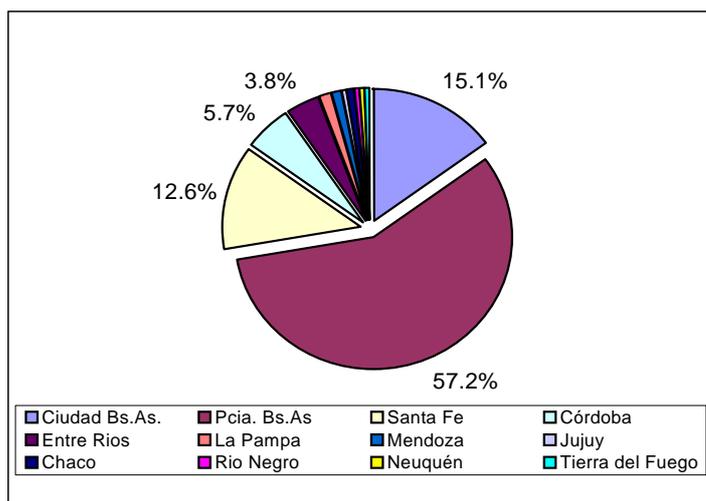
Al hacer un análisis de las empresas sociales en la Argentina, no puede dejarse de estudiar el paradigmático caso de las denominadas empresas recuperadas. Una aproximación a su definición puede ser la utilizada por el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER), según la cual son aquellas empresas que fueron abandonadas por su/s dueño/s, ya sea por quiebra o desfalco administrativo, y cuyos trabajadores, organizados principalmente en cooperativas, deciden autogestionar la producción.<sup>i</sup>

A fines de la década del '90 comienza el proceso de recuperación de empresas, alcanzando su punto máximo después de la profunda crisis económica y social de 2001, una de las más graves de la historia argentina. Desde entonces se han recuperado más de 170 empresas que emplean a más de 12.000 trabajadores y reportan anualmente unos 300 millones de pesos<sup>ii</sup>. Mayoritariamente se concentran en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la provincia de Buenos Aires (un 72,3%, tal como puede observarse en el Gráfico 2). Si bien es amplio el abanico de ramas de actividad en que se las puede encontrar, en gran medida se concentran en actividades productivas, encontrándose algunas en el sector servicios<sup>iii</sup>. Entre las primeras, encontramos de las ramas metalúrgica, textil, gráfica, alimentaria, entre otras, y en el caso de las segundas, de los sectores salud, educación, gastronomía y hotelería.

Las empresas recuperadas surgen, como ya se apuntó, en el contexto de la grave crisis económica, social y política que se estaba dando en Argentina. En efecto, durante los '90 se profundiza el proceso de desestructuración del aparato productivo que se había iniciado en la segunda mitad de la década del setenta, acompañado de una reducción importante del trabajo

asalariado, una disminución del salario real y un aumento tal del desempleo que lo convierte aún hoy en uno de los problemas estructurales más difícil de revertir. De esta situación dan cuenta algunos datos que indican que, mientras a comienzos de la década del '90 el índice de desempleo oscilaba entre el 6% y el 7%, a principios de 2002 llega a su pico máximo, con una tasa del 21,5%.

**Gráfico 2. Porcentaje de empresas recuperadas por provincia.**



En el año 2001 estalla una crisis que era inminente, debido a la imposibilidad de seguir manteniendo el tipo de cambio de paridad con el dólar. Si bien la devaluación del peso argentino permitió la recuperación en los niveles de actividad y, en menor medida, del empleo, no es suficiente para modificar el patrón distributivo. El saldo de la crisis es una sociedad con altos niveles de exclusión social, en la que el trabajo ha dejado de ser el eje de integración social y, aún cuando algunos indicadores han mejorado, el 31,4% de la población continúa por debajo de la línea de pobreza y el 11,2 continúa por debajo de la línea de indigencia<sup>iv</sup>.

En este escenario, entonces, se inscribe la recuperación de empresas, como forma de resistir al posible cierre de plantas, dado que se hallaban en convocatoria, en procesos de quiebra, con atraso en el pago de los salarios o bien fueron abandonadas por sus dueños. De esta manera es importante diferenciar dos tipos de empresas. En primer lugar, las que como consecuencia del contexto económico se encontraron en una situación de inminente cierre, debido a la incapacidad de mantener la rentabilidad en virtud de la apertura comercial indiscriminada en un mercado interno cada vez más deprimido. En segundo lugar, las que implementaron, de manera deliberada, mecanismos que conducían al cierre de las firmas, esto es, lo que se denomina “vaciamiento”. Esta práctica -que se instala con fuerza durante la década de los 90- implica que, en ausencia de condiciones para la realización del ciclo de acumulación y la maximización de la ganancia para su reinversión, el retiro con los menores costos es la alternativa moralmente capitalista a seguir (Rebón, Saavedra, 2006).

Frente a esta situación, sumado al contexto de creciente desempleo, los trabajadores tienen como principal objetivo preservar la empresa y con ella, la fuente de trabajo. Tal como lo explica Fajn (2003) los trabajadores, motivados inicialmente por la defensa del empleo,

encuentran en la recuperación de empresas una respuesta colectiva a la problemática de la desocupación.

Aún cuando es un universo heterogéneo y el modo en que cada empresa fue recuperada tiene sus propias particularidades, se pueden agrupar en tres las maneras de llevar a cabo la recuperación, cada una con distintas problemáticas. Los casos de mayor conflictividad fueron aquellos en los que no hubo consenso con los propietarios y en los cuales la recuperación se realizó mediante la toma en sentido estricto, esto es, apropiarse de una unidad productiva encontrando oposición a esta acción por parte de los dueños (Rebón, Saavedra, 2006).

En muchos casos los trabajadores tuvieron que quedarse dentro de la fábrica por un largo período de tiempo, cuidando las instalaciones y la maquinaria, mientras se esperaba algún tipo de solución, ya sea una decisión favorable por parte del juez o una ley de expropiación de la legislatura local o provincial. En el otro extremo, encontramos los casos en los que se estableció un grado de consenso con los dueños para darle continuidad a la firma ahora bajo la gestión de los trabajadores. Por último, tenemos las empresas que son abandonadas por sus propietarios, en cuyo caso no se produce una recuperación por la fuerza, sino que, por el contrario, los trabajadores mantienen en funcionamiento la empresa. Aún cuando son pocos los casos que caen bajo esta modalidad, tal como lo deja claro Rebón (2004), esta no deja de ser relevante, dado que la experiencia de muchas empresas recuperadas se inicia a partir de una permanencia, que luego se transforma en ocupación al desencadenarse un proceso de respuesta-resistencia en los casos en que el patrón o el Estado, luego de que la empresa logra ponerse en marcha nuevamente, pretenden hacer valer sus derechos de propiedad.

A medida que el fenómeno se fue expandiendo, aumentó la participación en la recuperación de otros actores que se sentían comprometidos con la situación. La ocupación y retención contó, en la mayoría de los casos, con el apoyo y contención de asambleas vecinales, estudiantes, profesionales y gente del barrio que intervenían activamente en acciones solidarias (Arévalo, Calello, 2003).

Una vez que la empresa ha sido recuperada, el objetivo primordial pasa a ser cómo reorganizar el trabajo, la producción, la administración. En este punto es importante señalar que los trabajadores deben comenzar no sólo a producir sino también a administrar, y es allí donde surgen muchos de los inconvenientes, ya que en la mayoría de los casos las ocupaciones fueron realizadas por los operarios u obreros de los establecimientos fabriles, los cuales debieron dedicarse también a las actividades de gestión, para las cuales en pocos casos contaban con experiencia.

Como se ve, son varios los obstáculos con los que los trabajadores se enfrentan en el camino hasta poner nuevamente en marcha la empresa. A los ya mencionados, se suman las derivaciones de la disputa en el ámbito legal, es decir, conseguir la expropiación, arrendar la fábrica a los dueños, obtener en comodato la maquinaria, entre otras alternativas. Este es un eje central para el éxito del proceso, dado que la ausencia de estabilidad jurídica implica riesgo de desalojo y dificulta el funcionamiento productivo (Rebón, Saavedra, 2006).

En este sentido, más del 90% de las empresas que se recuperaron operan bajo la forma de cooperativas de trabajo, en tanto otras reclaman por la estatización de la empresa y el funcionamiento bajo control de sus trabajadores. A diferencia de aquellas cooperativas fundadas por la libre y voluntaria decisión de sus asociados, la práctica de las empresas recuperadas que optaron por esta forma legal rompe con los modelos tradicionales de

autogestión cooperativa. Esta situación llevó a configurar una forma híbrida de cooperativas cuyas características podrían resumirse en: la supresión de los órganos administrativos en varios casos, la realización de asambleas más frecuentemente y con mayor horizontalidad en la toma de decisiones (lo cual provoca cierta lentitud o impide un buen desenvolvimiento de las actividades) y la elección de los órganos de representación en forma aleatoria, para cumplir con las formalidades legales, sin tener en cuenta cuál es su función y sus responsabilidades –por ej. la figura del síndico-<sup>v</sup> (Meyer y Pons, 2003).

Varias pueden ser las formas que asumen estas experiencias, pero en todas hay un denominador común y es la transformación en el funcionamiento. Dejan de tener la lógica de una empresa capitalista, y pasan a tener las características de una empresa social. Los dos rasgos más característicos en este sentido son: la forma en que se toman las decisiones -en las fábricas recuperadas esto sucede en el marco de la asamblea de manera participativa, democrática y consensuada - y la manera en que se distribuyen los ingresos -en estas experiencias no existe la figura de un “dueño” que busca maximizar sus ganancias, sino que, según diferentes criterios, se establecen formas de retribución para los trabajadores y el resto se reinvierte en la empresa-. Si bien en el inicio los salarios suelen ser bajos, se considera que este es un esfuerzo necesario hasta que la empresa se ponga en marcha nuevamente.

En lo relativo a la producción, las dificultades tienen que ver con el estado de precariedad de las empresas, las que, por lo general, se encuentran desfinanciadas, marginadas del mercado y endeudadas con proveedores. Por ello, las estrategias iniciales se orientan a la reactivación de la producción de alguno de los rubros característicos de la firma y a la reconstrucción de vínculos con parte de sus anteriores clientes y proveedores. Otro de los obstáculos es la dificultad de acceso al financiamiento para conformar su capital de trabajo y poder producir al ciento por ciento de su capacidad instalada. Sin embargo, quizás el desafío más importante al que tienen que hacer frente es el hecho de ser gestionadas por sus propios trabajadores.

Aún cuando todavía resta resolver la situación legal en muchas de estas empresas, es significativo el desarrollo que tuvieron desde su recuperación. Casi la totalidad de las firmas sigue trabajando de manera sostenida y sustentable. Por su parte, hay que destacar el rol activo que tuvieron gran parte de estas experiencias en su comunidad, desde el armado de centros culturales, hasta el establecimiento de servicios de salud, centros educativos, entre otros. Muchas de estas iniciativas surgieron al calor de la participación de toda la comunidad en la recuperación de la empresa, esta fue clave a la hora de legitimar el proceso.

Lo que resulta interesante de este fenómeno es que son empresas que funcionan en una economía de mercado, venden a precios de mercado, compiten con otras empresas capitalistas, pero internamente tienen un modo de producción no capitalista, en el que las decisiones se toman de manera colectiva, se da un proceso más equitativo a la hora de redistribuir ingresos, la viabilidad de la fábrica no está condicionada por una tasa de retorno de la inversión sino por el nivel de bienestar de los trabajadores. Ellos son los protagonistas indiscutidos de este fenómeno. Tal como explica el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas estas organizaciones están recuperando la cultura de vivir dignamente del trabajo, transformándose en una alternativa viable a la cultura empresarial predominante orientada a disponer arbitrariamente de los medios de capital sin medir las consecuencias sociales y ambientales de sus decisiones.

## Conclusiones

La pregunta que surge después de este repaso por las particularidades de la empresa social en Argentina, es si pueden ser agentes de un proceso de desarrollo más dinámico e inclusivo que el vigente.

La respuesta es afirmativa pero con algunas salvedades. Algunos investigadores en ciencias sociales han mirado este tipo de experiencias desde una perspectiva apologética que puede llevar a pensar que estamos ante un cambio en las bases de la organización del modelo de acumulación capitalista. Sin embargo, aun cuando las empresas sociales han cumplido con el rol de poner a las necesidades más inmediatas en el centro de la escena o de sus objetivos, no necesariamente estas experiencias han tenido una influencia económica significativa. No existe evidencia empírica que permita afirmar que estas iniciativas en sí mismas pueden ser la llave de una transformación de la actual dinámica económica y particularmente de una de sus principales características: la ampliación de la desigualdad y la fragmentación social. Más bien parecería que, por ahora, se muestran como estrategias defensivas de sectores de la clase obrera que encuentran en estas empresas sociales una forma alternativa a la de caer en el desempleo y la marginación.

¿Debería ser esto una razón que nos lleve a subestimar estas experiencias? La respuesta, en este caso, es negativa; ya que es dable observar en ellas un alto valor individual, para aquellos que las llevan adelante, y social, como mensaje acerca de la posibilidad y la necesidad de construir una economía con formas plurales de propiedad y nuevas modalidades de gestión susceptibles de producir el empoderamiento de sus miembros. También este tipo de empresas pueden ser sumamente positivas en la medida que revalorizan la construcción de diversos entornos institucionales basados en formas asociativas y cooperativas. Finalmente, pero no por ello menos importante, su puesta en marcha ha implicado una larga y admirable lucha encaminada a lograr su legitimación social y, fundamentalmente su legalización.

En tal sentido, vale la pena resaltar que existen muchísimas experiencias de empresas sociales que han adquirido capacidades que las convierten en agentes de desarrollo en pleno funcionamiento, con inserción en el mercado y modelos de autogestión obrera basados en la democracia y la participación. Estos ejemplos pueden dar cuenta de formas alternativas de organización de la producción con una alta potencialidad de ser social y económicamente eficientes. Si a pesar de ello no han logrado constituirse en un modelo superador, es porque no dejan de ser experiencias aisladas, desarticuladas. Hace falta, entonces, la creación de instituciones y la implementación de políticas públicas destinadas a promover el crecimiento y la sustentabilidad de estas empresas sociales. Se requiere de sistemas de innovación tecnológica, así como de programas de financiamiento adecuados que generen nuevas capacidades productivas y empresariales.

Para lograr esto es importante profundizar y ampliar las acciones ya encaradas que procuran instrumentar iniciativas conjuntas con los organismos técnicos de apoyo a la pequeña empresa, el estado local y nacional, y las universidades. Estas alianzas y acuerdos no deberían limitarse a atender demandas y problemáticas puntuales, sino que por el contrario sería conveniente que aborden la cuestión de manera integral, contribuyendo al desarrollo y al reconocimiento legal de estas experiencias, de manera que se consoliden como un sector alternativo que sea portador de los valores de la solidaridad, la reciprocidad y la autogestión dentro de una economía plural.

### **Bibliografía**

Abramovich, A.L., S. Hintze, A. Montequín y G. Vázquez (2003), *Empresas sociales: características, problemas y perspectivas. Un estudio de casos de la Región Metropolitana de Buenos Aires* en Abramovich, A.L., D. Cassano, A.F. Sabaté, S. Hintze, A. Montequín y G. Vázquez, *Empresas sociales y economía social. Una aproximación a sus rasgos fundamentales*, Cartillas 6, Buenos Aires, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Arévalo, Raquel, Calello, Tomás (2003), *Las empresas recuperadas en Argentina: algunas dimensiones para su análisis*. Ponencia presentada en el Segundo Congreso Argentino de Administración Pública. Sociedad, Estado y Administración, que se realizó del 27 al 29 de noviembre en la ciudad de Córdoba.

Campetella, A., I. González Bombal y M. Roitter (2000), *Definiendo el sector sin fines de lucro en Argentina*, nuevos documentos CEDES No. 5, Área de Sociedad Civil y Desarrollo Social, CEDES.

Campetella, A. y I. González Bombal (2000), *Historia del sector sin fines de lucro en Argentina*, nuevos documentos CEDES No. 11, Área de Sociedad Civil y Desarrollo Social, CEDES.

Cassano, D. (2003), *Aportes jurídico-institucionales para un proyecto de ley sobre la promoción de la economía social y las empresas sociales* en Abramovich, A.L., D. Cassano, A.F. Sabaté, S. Hintze, A. Montequín y G. Vázquez, *Empresas sociales y economía social. Una aproximación a sus rasgos fundamentales*, Cartillas 6, Instituto del Conurbano, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Coraggio, José Luis (2002), *La economía social como vía para otro desarrollo social*, documento preparado para el lanzamiento del debate sobre “Distintas propuestas de Economía Social” en URBARED, Red de políticas sociales ([www.urbared.ungs.edu.ar](http://www.urbared.ungs.edu.ar)).

Defourny, Jacques (1992), *The Origins, forms and Roles of a Third Major Sector*, en Defourny Jacques y Monzón Campos José L. (Eds.) *The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Begium, De Boeck Université.

Fajn, Gabriel y otros (2003), *Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Federico Sabaté, Alberto (2000), *La economía del trabajo y las empresas sociales*, documento para ser presentado en el seminario internacional “Las Grandes Regiones Metropolitanas del MERCOSUR y México: entre la competitividad y la complementariedad” organizado por el ICO-UNGS en Buenos Aires.

Federico Sabaté, Alberto (2003), *Las empresas sociales: ¿Un componente sustancial para consolidar la economía social?*, en Abramovich, A.L., D. Cassano, A.F. Sabaté, S. Hintze, A. Montequín y G. Vázquez, *Empresas sociales y economía social. Una aproximación a sus rasgos*

fundamentales, Cartillas 6, Buenos Aires, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Giarraca, Norma (1994), *Introducción, en Giarraca Norma (compiladora), Acciones Colectivas y Organización Cooperativa. Reflexiones y Estudios de caso.* Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

Hintze, S. (2003), *Estado y políticas públicas: Acerca de la especificidad de la gestión de políticas para la economía social y solidaria*, ponencia presentada en el Segundo Congreso Argentina de Administración Pública. Sociedad, estado y Administración Pública, Córdoba, Argentina.

Hirschman, A. (1986), *El avance de la colectividad. Experimentos populares en la América Latina*, México, Serie de Economía, Fondo de Cultura Económica.

Laville, Jean Louis (2004), *Las aporías del tercer sector*, en Laville, Jean Louis (compilador), *Economía Social y Solidaria*, Buenos Aires, Fundación OSDE-Universidad Nacional de General Sarmiento Editorial Altamira.

Laville, Jean Louis (2004), *Contribuciones y límites de la economía social*, en Laville, Jean Louis (compilador), *Economía Social y Solidaria*, Buenos Aires, Fundación OSDE-Universidad Nacional de General Sarmiento Editorial Altamira.

Meyer, R. y J. Pons (2003), *La gestión de empresas recuperadas*, cuadernos de trabajo 42, Buenos Aires, Departamento de Cooperativismo, Centro Cultural de la Cooperación.

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

Rebón, Julián; Saavedra, Ignacio (2006), *Empresas Recuperadas. La autogestión de los trabajadores*, Buenos Aires, Claves Para Todos, Capital Intelectual.

Vilanova, Elena; Vilanova, Rosa (1996), *Las otras empresas. Experiencias de economía alternativa y solidaria en el Estado español*, Madrid, Ediciones Talasa S.A.

---

<sup>i</sup> El MNER nuclea a la gran mayoría de las empresas recuperadas y promueve que se conformen como cooperativas de trabajo. Sin embargo, hay que resaltar que existen otras experiencias que impulsan directamente la estatización de la firma.

<sup>ii</sup> Aproximadamente equivalente a 100 millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

<sup>iii</sup> De acuerdo a datos de Pons y Meyer (2003), 68% y 32%, respectivamente.

<sup>iv</sup> Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) para el primer semestre de 2006.

<sup>v</sup> La Asamblea es el cuerpo que detenta el gobierno de la entidad y, aunque bajo un carácter complementario y auxiliar, puede considerarse el de mayor jerarquía, ya que se encarga de examinar la administración y fiscalización interna. Existen dos tipos de asambleas, la ordinaria –que se reúne una vez al año luego del cierre de los ejercicios contables- y la extraordinaria –convocada aleatoriamente por los consejeros, el síndico o los socios-. Además cuenta con un Consejo de Administración conformado por tres miembros que ocupan sus cargos por un plazo que no supera los tres años y, dentro de sus funciones, se encuentra la de nombrar al Gerente. Este no integra el Consejo y carece de facultades de decisión; solamente tiene funciones ejecutivas sobre la administración. Por último, el organismo de fiscalización interna lo conduce el Síndico que debe ser miembro de la cooperativa.