

# Empresas recuperadas frente al mercado: tensiones y disyuntivas de una compleja relación

---

Año  
2013

Autor  
Valentino, Norma

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

#### CITA SUGERIDA

Valentino, N., Tavella, M. y Mascheroni, J. (2013). *Empresas recuperadas frente al mercado: tensiones y disyuntivas de una compleja relación*. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



**Título: Empresas Recuperadas frente al mercado: Tensiones y disyuntivas de una compleja relación.**

**Mesa Temática: 5 Nuevos escenarios laborales.**

**Autores:**

**Valentino, Norma.** Centro de Investigaciones y Estudios del Trabajo (CIET)- Fac. Ciencia Política y RR.II. Rosario. [valenciapositiva@gmail.com](mailto:valenciapositiva@gmail.com)

**Tavella, Mirta,** Centro de Investigaciones y Estudios del Trabajo (CIET)- Fac. Ciencia Política y RR.II. Rosario. [mirtatavella@hotmail.com](mailto:mirtatavella@hotmail.com)

**Mascheroni, Julieta** Centro de Investigaciones y Estudios del Trabajo (CIET)- Fac. Ciencia Política y RR.II. Rosario. [julietamascheroni@yahoo.com.ar](mailto:julietamascheroni@yahoo.com.ar)

**Palabras Claves: Empresas Recuperadas - Economía social y solidaria-Mercado**

## **I. INTRODUCCIÓN**

Las empresas recuperadas productivamente por sus trabajadores surgen en nuestro país, como una respuesta a la crisis del neoliberalismo que eclosionara a fines del año 2001. Se trata de una respuesta novedosa e inesperada, basada en la acción colectiva, la cual, justamente por su carácter inédito, pone en cuestión gran parte de los principios jurídicos que sustentaban la vida económica del país hasta ese momento. Pero también resulta inédito que esta vez, la iniciativa que cuestiona al derecho y a todo el andamiaje legal desplegado por el neoliberalismo, provenga de los trabajadores, aquellos que, hasta ese momento, habían sido considerados como los “daños colaterales” de la inevitable transformación económica y social emprendida en los '90.

En este sentido, las empresas recuperadas se constituyen en experiencias en las que, los distintos actores involucrados (trabajadores, empresarios fallidos, Estado - comenzando por el Poder Judicial- y distintos partidos políticos y movimientos sociales) deben “aprender haciendo”.

Se recurre entonces a viejas prácticas, a antiguas leyes y a viejos instrumentos que, como la forma jurídica de la *cooperativa de trabajo* se re significan. Ello es posible porque la crisis a la vez que hace tambalear todo el marco institucional político y

económico<sup>1</sup> habilita espacios para nuevas voces, por fuera del monocorde discurso neoliberal. Cabe aclarar que para finales del 2001, ya hacía por lo menos un lustro que amplios sectores sociales habían tenido que recurrir a estrategias de supervivencia, que transitaban por los márgenes del mercado y la economía formal.

Una situación semejante se verifica en los momentos iniciales de las empresas recuperadas: formadas como cooperativas de trabajo, agotadas las posibilidades de reunir los fondos que permitieran poner en marcha las mismas, debieron presionar sobre las diferentes instancias del Estado para asegurar su continuidad.

Esta ponencia surge de un proyecto de investigación y desarrollo radicado en la Facultad de Ciencia Política y RR.II de la ciudad de Rosario. El mismo, es un estudio exploratorio y comparativo de las empresas recuperadas en Rosario, con un abordaje cuanti/cualitativo. Paralelamente busca aproximarse a un estudio descriptivo, trabajando sobre ejes (e hipótesis) ya elaborados en los proyectos anteriores como estudios de caso.

A medida que desarrollábamos el proyecto se nos presentaron distintos interrogantes, especialmente algunos referidos a la relación que este tipo de empresas entabla con los mercados, no solo en su relación con proveedores y clientes -con la consabida competencia con otras empresas- sino además, con el mercado de trabajo, dada la peculiaridad de sus posibilidades de contratación, acotadas por su carácter de cooperativas de trabajo. En este punto nos conviene recordar que las Cooperativas de Trabajo luego de tres meses de prueba deben incorporar como socios a los nuevos integrantes del personal. Sin embargo no en todos los casos se respeta esta normativa, en algunos aparece la figura del contrato por tiempo determinado que con sucesivas renovaciones se prolongan en el tiempo, metamorfoseando la relación salarial; en otros casos por el contrario se respeta la ley aunque para ello se recurre a mercado de trabajos internos o contruidos por la misma empresa como estrategia para asegurar el oficio. En otras unidades la demanda de mano de obra se canaliza a través de lazos familiares, como modo de consolidar el compromiso de los integrantes de la cooperativa con el proyecto común.

Es a partir de estas situaciones que nos preguntamos si estas unidades han logrado mantener su carácter híbrido y continúan funcionando dentro del marco de la

---

<sup>1</sup> Incapaz de un mínimo de eficacia para sostener las condiciones de existencia de las grandes mayorías dentro parámetros de subsistencia.

economía social y solidaria pese a su dependencia del mercado o si progresivamente se deslizan hacia las formas de funcionamiento impuestas por el mismo.

## II. PRESENTACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

Durante la década de los '90, la aplicación de políticas económicas de cuño neoliberal y su correlato institucional, provocaron la desestructuración de la sociedad argentina, a partir de la destitución del empleo como núcleo articulador de la vida: la categoría de trabajo que había sido referente ético en otras épocas queda ahora subsumida en la categoría de labor, perdiendo esa función de referente.

Desempleo de larga duración y precarización del contrato laboral fueron los elementos centrales de dichas políticas, en la búsqueda de una depreciación salarial que tornara competitiva la performance de los grandes grupos empresarios en el contexto del Plan de Convertibilidad y la globalización de los mercados.

Sectores mayoritarios de la sociedad argentina se vieron inmersos en aquello que Boaventura De Souza Santos (2005) caracterizó como "*la crisis del contrato social de la modernidad*", en alusión a la instauración de relaciones caracterizadas principalmente por la desigualdad y la exclusión.

Refiriéndose al momento histórico antes mencionado, desde la perspectiva de esa fase del desarrollo capitalista, Castel, (2010) nos habla de una sociedad de "*régimen post-industrial*", la cual presenta, como una de sus características principales, el carácter descolectivizante y re-individualizante de este nuevo capitalismo.

Resulta interesante detenerse en esta idea de descolectivización, implícita en las formas neoliberales de organización del trabajo y la sociedad. En primer lugar, habida cuenta de que uno de los rasgos centrales de la sociedad industrial -y de la condición salarial respectiva-, era el *colectivo*, formas de organización e instituciones en los que los trabajadores encontraban protección y/o seguridad frente al porvenir. En segundo lugar, para remarcar la transformación implícita en las nuevas formas de organización y gestión del trabajo (en adelante, NFOGT), forjadas sobre una lógica individualista y competitiva que introducía la idea de "competencia mercantil" en el interior de los distintos colectivos de trabajos. En tercer lugar, no resulta ocioso remarcar la impronta precarizadora de estas NFOGT sobre el antiguo contrato laboral, expresión del "contrato

de la modernidad” descrito por De Souza Santos (2005) y productor de un tipo de subjetividad como forma de ser y de estar en el mundo.

La primera forma de reacción frente a la ruptura de ese contrato fue de aparente conformidad, en tanto la misma aparecía sustentada sobre el deslizamiento de sentido entre la noción de *flexibilización del trabajo*, -positivamente presentada por los medios de comunicación en tanto se trataba de “*devolver al trabajo su atractivo*”(Coriat, 1993), devorado entonces por las formas alienantes de la organización del trabajo fordista- y la noción de *flexibilización del contrato de trabajo*, orientada por la búsqueda de la disminución del salario, en momentos en que éste comienza a considerarse un costo y no una inversión.

A su vez, la crisis de las políticas neoliberales en nuestro país del 2001-2002, inaugura un “*espacio de libertad*”<sup>2</sup> (Bourdieu, 1999) que deslegitima la naturalización ideológica de la inevitabilidad del destino de exclusión implícito en esas políticas.

En este escenario y, como reacción de los trabajadores asalariados al desempleo, aparecen nuevas formas de inserción laboral y de reproducción social (basadas mayoritariamente en el trabajo autogestionado) que complejizan la estructura tradicional del mercado de trabajo y de los mercados de consumo en general. La economía política, entre otras ciencias sociales, refleja esta nueva situación con nuevas categorías de análisis tales como Economía Social, Economía Solidaria o Economía Popular para caracterizar estas nuevas formas e instituciones de producción y reproducción que se desenvuelven por fuera de las relaciones e instituciones típicas del mercado y la Economía formal. Dentro de estas nuevas formas de acción colectiva, como un fenómeno novedoso, aparece la recuperación productiva de empresas por parte de sus trabajadores amparados jurídicamente bajo la forma de cooperativas de trabajo, y posicionados por lo tanto dentro de los presupuestos de la economía social y/o solidaria.

En trabajos anteriores señalábamos algunos rasgos que nos parecían centrales: tal como su carácter *híbrido* (Dicapua, Marcheroni, Perbellini, Solero, Tavella, & Valentino, 2011), en el sentido de que se trata de una forma de empresas en las cuales no existe la explotación del trabajo por el capital: por lo tanto, en las mismas no se genera plusvalía ni hay apropiación privada del excedente, pero sí operan en el mercado y acceden a mercancías portadoras de plus trabajo ajeno. Conviven entonces, en la misma

---

<sup>2</sup> El autor señala que las crisis son “...*períodos en que las expectativas y las posibilidades se desajustan, ...puede permitir cierto margen de libertad a una acción política que se proponga reabrir el espacio de los posibles*”(Bourdieu, 1999: 309 )

unidad productiva dos lógicas económicas de signo contrario. Tal vez sea en este plano en donde más claramente se ponen en evidencia los límites de una sociedad capitalista - en donde la producción se organiza en base a una lógica de mercado y de eficacia económica (costo-beneficio)- con respecto a este nuevo tipo de empresas productivas, organizadas prioritariamente desde una lógica de eficacia social, en la cual el valor prioritario es el sostenimiento de la fuente de trabajo y con ella, la dignidad en la inserción social.

A una década del surgimiento de los primeros casos de empresas recuperadas , y ante las políticas que en Argentina apuntan a la recomposición de una relación salarial cercana a formas keynesianas, de fomento del empleo y del sustento del mismo sobre el fortalecimiento del mercado interno por la vía del consumo y en un ciclo de crecimiento económico, nos preguntamos, tal como anticipábamos en la introducción, si estas unidades han logrado mantener aquel carácter híbrido y continúan funcionando dentro del marco de la economía social y solidaria pese a su dependencia del mercado o si progresivamente se deslizan hacia las normas de funcionamiento impuestas por el mismo.

En las páginas que siguen intentaremos caracterizar cada una de estas “racionalidades” que conviven en tensión en cada una de estas empresas para poder observar qué elementos de cada una se encuentran presentes en los casos abordados.

### **III. ECONOMÍA DE MERCADO Y “OTRAS” ECONOMÍAS**

#### **1. La Economía de Mercado:**

Se trata de uno de los componentes principales del capitalismo, caracterizado por la mercancía, forma que reviste a “*cualquier objeto útil producto del trabajo humano*” (Marx, 1999) y por lo tanto, portadora de plusstrabajo y plusvalía. De allí que para hablar de “mercado capitalista” sea necesario referenciarlos en la relación capital-trabajo en cada fase del desarrollo del mismo, con su particular forma de división del trabajo, régimen de propiedad y obtención de ese excedente.

De este modo, es posible reconocer a lo largo de la historia del siglo XIX y XX, distintos momentos marcados por la mayor o menos relevancia otorgada al mercado como institución reguladora de la vida económica. Así, hasta mediados del siglo XIX es posible hablar de un capitalismo salvaje o concurrencial donde la importancia del mercado es superlativa; esta etapa dará lugar a una siguiente donde si bien el mercado continúa siendo una institución importante su influencia se ve limitada por la presencia

de grandes monopolios empresariales. Esta etapa concluirá con la crisis de 1930, la cual da lugar a la instauración de un tipo de capitalismo donde el mercado es constreñido por la planificación que realiza el Estado de los grandes actores económicos y sociales. Esta etapa se agotará en 1975, con la crisis del petróleo, dando lugar a la instauración de políticas neoliberales, que colocan al mercado en un lugar preponderante. Esas políticas se sustentan sobre un nuevo paradigma científico/tecnológico con la predominancia del capitalismo financiero.

Hablar de Economía de Mercado es hablar de una forma de producción, distribución y consumo que, basada en la propiedad privada, es productora de sujetos con profundas desigualdades sociales. Su léxico se compone de términos tales como rentabilidad, libre cambio, productividad, competitividad, costo, beneficio, recursos, eficiencia, riesgos, oportunidades. En ella, la cualidad se disuelve en la cantidad y las demandas de libertad se circunscriben a la posibilidad de contratar.

Sin embargo, tal como decíamos, su rasgo central está basado en la relación capital-trabajo la cual se desarrolla en la empresa capitalista. Esta fue definida por Weber (2003) como *“la organización racional del trabajo formalmente libre”*. Sin embargo, esta descripción es insuficiente para nuestros propósitos, la empresa capitalista puede adoptar diferentes formas, según su tamaño (número de trabajadores), su actividad principal, su giro comercial o su volumen de producción o la forma en que se organiza el trabajo y los procesos en su interior, por mencionar solo algunas de las mismas.

De este modo, decíamos, en la base de la economía de mercado se encuentran relaciones sociales despersonalizadas, objetivadas y en la que los hombres son sustituibles. Los elementos que la integran son considerados recursos u obstáculos para la consecución de los objetivos, siendo los mismos la maximización de las ganancias.

## 2. La Economía Solidaria

Existe un amplio debate en torno a las distintas formas de pensar las experiencias económicas alternativas a la economía del mercado. Economía social, Economía Popular, Economía Solidaria, Economía del trabajo, son sólo algunas de las denominaciones y caracterizaciones diversas utilizadas para nombrar estos proyectos y experiencias. Sin ánimo de soslayar este debate, para el presente trabajo tomaremos la conceptualización de economía solidaria para referirnos a esta nueva racionalidad presente en estas innovadoras formas de organizar el trabajo.

Las conceptualizaciones más habituales sobre la economía social ubican en este sector de la economía a un conjunto de unidades económicas (comprendido nuclearmente por cooperativas, mutuales y asociaciones) bajo principios resumibles en: la supremacía del trabajo sobre el capital, la finalidad de servicio más que de lucro, la autonomía de gestión respecto del Estado y los procesos de gestión democrática: "*La economía social implica experiencias de relaciones económicas que, más que reproducir el capital, lo que intentan es reproducir sociedad, priorizando los lazos sociales sobre la acumulación de capital*" (Nosetto en Tomellini, 2011, pág 7).

Para algunos autores (Pérez de Mendiguren & Aldanondo, 2008), la Economía Solidaria supone repensar las relaciones económicas. Oponiéndose a la lógica del capital, persigue construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación, basadas en la cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua. Los sujetos y su trabajo son puestos, en esta lógica, en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados a un papel instrumental.

Otros autores (Singer 2007), ubicarán a la economía solidaria como un modo de producción y distribución alternativo al capitalismo que une los principios de posesión y utilización de los medios de producción y distribución con el principio de socialización de esos medios.

De acuerdo a Quijano (2007), la Economía Solidaria ubica como institución central a la cooperativa de trabajo, mientras deja en el centro de la que denomina *economía popular*, a instituciones heterogéneas de organización de la producción y de la distribución y de relación con el mercado. Entre las mismas, marcará como diferencia central que en las cooperativas están más presentes las reglas del mercado y del salario y la reciprocidad opera desde fuera de las relaciones del trabajo por una decisión de los miembros o de una minoría dirigente consentida. Por eso, cuando esa conciencia no está presente las cooperativas se desintegran o se transforman en empresas convencionales. En cambio, en las heterogéneas instituciones de la economía popular es la materialidad misma de las relaciones la que requiere solidaridad. La reciprocidad es la naturaleza misma de las relaciones sociales.

Con cierta oposición a esta postura, Singer (2007) sostendrá que si bien el modo solidario de producción y distribución en las cooperativas aparece, prima facie, como un híbrido entre el capitalismo y la pequeña producción de mercancías, constituye en realidad una síntesis que supera a ambos. De este modo, nos dirá el autor que para comprender la lógica de la economía solidaria, hay que considerar la crítica obrera y

socialista al capitalismo, es decir, -fundamentalmente- la dictadura del capital en la empresa y el poder que le otorga el derecho de propiedad al dueño de los medios de producción. Entre ellos cabe mencionar que el sostenimiento de la fuente laboral depende de la voluntad del capitalista (quien tiene la capacidad de despedir); que el fruto del trabajo es de su propiedad dejando como único derecho y beneficio al trabajador su sueldo y beneficios. Esta crítica al capitalismo trascenderá el ámbito del espacio de trabajo para cuestionar también la creciente desigualdad social.

Ingresando en este terreno de discusión, el autor traerá a la actualidad una discusión anterior respecto de la posibilidad de perduración de las cooperativas. En este sentido nos cuenta que Beatriz Webb sostiene que las cooperativas sólo tienen dos caminos: o fracasan como empresas o, al tener éxito económico, degeneran en empresas capitalistas comunes. En acuerdo, Bernstein sostiene que las cooperativas se encuentran predestinadas al fracaso o la degeneración ya que la dirigencia no puede encontrarse subordinada a los dirigidos y depender de las ambivalencias de los mismos.

Es conocida la respuesta dada por Rosa Luxemburgo a estas posturas. Al hacerlo, otorga su propia visión acerca de las dificultades de funcionamiento de las cooperativas. La autora sostendrá que la instancia de comercialización (intercambio, dirá la autora), es la que controla la instancia de la producción, regulando la organización del trabajo (horas de trabajo, cantidad de mano de obra necesaria, intensidad de la producción entre otros) de acuerdo a las necesidades del mercado. Resulta así que en las Cooperativas los trabajadores se ven compelidos a ejercer el rol del jefe capitalista, autogobernándose. Marca entonces Luxemburgo que: *"es a partir de esta contradicción que muere la cooperativa de producción, tanto por el retorno a la empresa capitalista, como, en caso de que los intereses obreros sean más fuertes, por la disolución"*. (Luxemburgo en Singer, 2007, pág. 66).

De acuerdo a Singer (2007) este planteo no es consistente, ya que desconoce las resistencias de los trabajadores a este absolutismo del capital y la libertad de los mismos para elegir cómo y cuándo trabajar. En la línea de esta respuesta, el autor sostiene que el dilema que introduce Luxemburgo (plegarse al funcionamiento de la empresa capitalista o disolverse) es falaz, y deja a los trabajadores sólo con las alternativas del desempleo o el retorno a las condiciones de explotación capitalista, peores aún que las de la empresa cooperativa. Por otra parte, sostendrá el mismo autor que, en la actualidad, este planteo es retomado para sostener que la economía solidaria compite con el capital, pero no lo elimina, conclusión que el autor considera falsa ya que soslaya:

- 1) El espacio de aprendizaje de la práctica autogestiva (necesaria para la eliminación del capital) que estos espacios otorgan.
- 2) La mejora en las condiciones de trabajo que representa, al otorgar la posibilidad de participar de las decisiones y negociaciones de la empresa
- 3) El refuerzo que implica para el poder de lucha de los trabajadores

#### **IV. LAS EMPRESAS RECUPERADAS DEL GRAN ROSARIO**

Retomando lo antes dicho, en este apartado, nos proponemos observar qué elementos de cada racionalidad previamente descrita se encuentran presentes en los casos abordados. Para ello, tomamos como indicadores algunos rasgos que nos permiten inferir la preponderancia de una u otra de estas lógicas.

El primero de ellos serán las formas de contratación para la incorporación de nuevos integrantes a la cooperativa, considerando el grado de cumplimiento con la normativa vigente para las cooperativas de trabajo.

Un segundo aspecto importante es la persistencia de la diferencia tradicional de las empresas capitalistas entre Producción (trabajo físico; considerado el verdadero trabajo por los entrevistados) y Gestión (visto como no trabajo, a cargo de la patronal). Cabe señalar que son las actividades de gestión, aquellas que demanda la inserción de la empresa en el Mercado y son, también las que tradicionalmente eran asumidas por la parte empresarial.

De la forma que en cada empresa se presenta esta división, se desprende, entre otros aspectos, el mayor involucramiento con el proyecto común de la cooperativa y, estrechamente relacionado con esto, la constitución o no de “mercados internos de trabajo”. Las comillas, obedece a que éstos no responderían exactamente a la noción clásica de Doeringer y Piore (1971), retomada por Toharia, (1989). En la misma, se sostiene que existen Mercados Internos de trabajo cuando la decisión sobre la cantidad de trabajo que se va a utilizar y sobre el precio que se va a pagar por él, no se rigen por las leyes de la oferta y la demanda, sino por normas de tipo administrativo, a las que Doeringer y Piore señalan como *paradigmáticas*: los convenios colectivos firmados entre empresas y sindicatos.

En el caso de algunas de las empresas recuperadas estudiadas, constatamos la constitución de una suerte de mercados internos de trabajo como estrategia de reclutamiento de nuevos integrantes, aunque la misma no obedece a los mismos problemas. En unas, se trata de asegurar la provisión de fuerza de trabajo calificada, en

función a los requerimientos de dominio de oficio, propio de la actividad que desarrollan (cristalería o metalurgia). En otras, se trata de incentivar a través de la incorporación de familiares, el compromiso con el proyecto común de la empresa.

A lo largo de nuestro trabajo de campo hemos analizado ocho empresas recuperadas: una cristalería, una metalúrgica, una fábrica de pastas, un supermercado comunitario, una cremería y tres gastronómicas (bares y parrilla).

Respecto del primero de los aspectos considerados, la forma en que incorporan nuevos trabajadores, la mayoría de los casos analizados, se atiene a la normativa vigente para las cooperativas de trabajo, un período de prueba de tres meses y luego son incorporados como socios. Solamente dos empresas difieren, la primera, la fábrica de pastas, incorpora a los nuevos trabajadores como eventuales, mediante contratos a tiempo determinado que son renovados a lo largo del tiempo, con lo cual es la que más se asemeja a una empresa capitalista tradicional. Justifican esta decisión en la fuerte inversión que debieron realizar los trabajadores que recuperaron la empresa para adquirir el establecimiento de la misma, cuando fue rematada judicialmente. El segundo caso, se trata de un bar cuyos socios han decidido no incorporar nuevos integrantes.

En cuanto a la constitución a formas próximas de mercados internos de trabajo, se destacan cuatro casos, dos de ellos debido a los fuertes requerimientos de calificación de su fuerza de trabajo: la cristalería y la metalúrgica. La primera ha creado su propia escuela de oficio y de allí incorpora a los nuevos miembros. La metalúrgica, por su parte, tiene un convenio con una escuela técnica, cuyos estudiantes son incorporados primero como pasantes y luego son asociados.

Las dos restantes, la empresa láctea y el bar, incorporan a familiares de sus socios cooperativistas. Lo hacen como estrategia para incentivar el compromiso de sus miembros con el proyecto común de la empresa.

Con respecto al segundo aspecto, en por lo menos la mitad de las empresas analizadas se reconoce la profunda separación entre “Producción”, entendido como el trabajo que hace a la vida de la cooperativa y “Gestión”, idealizada como las tareas desarrolladas por las patronales en las empresas fallidas de la cual provienen. La “gestión”, conviene recordar, toma a su cargo tanto el manejo frente al mercado como al gerenciamiento/disciplinamiento del personal.

Alguna de estas empresas, la fábrica de pastas, buscó ayuda con un grupo de psicólogos para que la mayoría de sus trabajadores pudiera hacerse cargo de la gestión

(y no solo de la producción) y dedicarle parte de su esfuerzo, tal vez por encima de sus horas de trabajo como asalariados. En otras (cristalería, empresa láctea), los trabajadores que asumieron esas tareas de administración-función, fueron ubicados simbólicamente, en el lugar de la vieja patronal y por ello, criticados y resistidos, a la vez que, paradójicamente se retaceaba la participación en los procesos de decisión no concurriendo a las Asambleas y no tomando parte en los procesos de decisión o concurriendo a las asambleas pero sin implicarse en las mismas más allá de su mera presencia, vaciándolas entonces de su carácter de espacio de deliberación-construcción de decisiones colectivas y concibiéndolas como un simple trámite.

En trabajos anteriores hemos caracterizado a estas situaciones a partir de la persistencia de un habitus asalariado al cual se aferran los trabajadores defensivamente ante la profundidad de los cambios encarados con la recuperación de la empresa y la incertidumbre asociada a los mismos. En este sentido, la gestión, al ponerlos de cara al mercado –para lo cual generalmente carecen de conocimientos y saberes- los enfrenta a la síntesis de todas esas incertidumbres y flaquezas. Cabe resaltar que no son todos los trabajadores, coexistiendo aquellos que demandan el involucramiento y la participación de todos frente a aquellos que resisten desde una actitud de asalariado, donde prima la delegación con respecto al proceso de decisiones.

De consolidarse esta última postura, las empresas recuperadas arriesgan a encapsular la decisión en aquellos que han asumido la gestión, transformados en una elite que poco a poco asume el lugar de patronal, relegándose a su criterio lo que alguna vez fuera un proyecto colectivo. El riesgo se acrecienta por la presión del entorno de la empresa, clientes, proveedores, instituciones financieras que exigen celeridad en la respuesta a los distintos imprevistos presentados.

Afortunadamente, todavía no se ha llegado a esta circunstancia. Antes bien, esta es consecuentemente resistida justamente por aquellos que se han hecho cargo de la gestión, generalmente miembros del grupo que llevo adelante la lucha por la recuperación de la empresa.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Bourdieu, P. (1999). *Meditaciones Pascalianas*. Barcelona: Anagrama.
- Castel, R. (2010): *El Ascenso de las Incertidumbres*. Buenos Aires: FCE.
- Coriat, B. (1993). *El Taller y El Cronometro*. Madrid: S XXI
- Dicapua, M. d., Marcheroni, J., Perbellini, M., Solero, C., Tavella, M., & Valentino, N. (2011). Empresas Recuperadas: cooperación y conflictividad. *Observatorio Social sobre Empresas Recuperadas y Autogestionadas OSERA N°5*. ISSN 1852-2718 , Disponible en: <http://webiigg.sociales.uba.ar/empresasrecuperadas/>.
- Marx, K. (1999). *El Capital: Critica a la Economía Política*. Mexico: FCE.
- Murillo, S. (2012) *Posmodernidad y Neoliberalismo*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburgo.
- Pérez de Mendiguren, J. C., & Aldanondo, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines . *XI Jornadas de Economía Crítica* . Bilbao.
- Quijano, A. (2007). ¿Sistemas alternativos de producción? En J. L. Coraggio, *La Economía Social desde la periferia* (págs. 145-164). Buenos Aires: Altamira.
- Singer, P. (2007). Economía solidaria: un modo de producción y distribución. En J. L. Coraggio, *Economía social desde la periferia* (págs. 59-78). Altamira: Buenos Aires.
- De Souza Santos, B. (2005): *Reinventar la Democracia. Reinventar El Estado*. Buenos Aires: CLACSO.
- Toharia, L. (1983). *El Mercado de Trabajo, Teorías Explicativas*. Madrid: Alianza Edit.
- Tomellini, M. (2011). Políticas sociales, ingresos y economía social: La experiencia de la Cooperativa de Savia. *ACTAS DE LAS PRIMERAS JORNADAS INTERNACIONALES SOCIEDAD, ESTADO Y UNIVERSIDAD: Volúmen 22: Políticas sociales y organizaciones populares* (págs. 124-141). Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Weber, M. (2003). La ética protestante y el espíritu del capitalismo. En M. Weber, *Max Weber: Obras Selectas* (págs. 43-218). Buenos Aires: Distal.