

Universidad Nacional de General Sarmiento  
***Maestría en Economía Social***

*Tesis de Maestría*

*“Financiamiento de empresas de la economía social en  
Argentina. El caso de las empresas recuperadas y las  
cooperativas de trabajo”*

*Alumna:* Lic. Clara Inés Carbonetti

*Tutor:* Dr. Pablo Sirlin

*27 de Septiembre 2006*

|  |     |
|--|-----|
| 1. INTRODUCCIÓN .....  | 4   |
| 2. LOS PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO EN LOS MERCADOS FINANCIEROS.....   | 8   |
| 3. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES .....  | 18  |
| 4. SITUACIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO. ....   | 30  |
| 4.1 Situación Legal de las empresas recuperadas .....  | 30  |
| 4.2 Situación legal de las Cooperativas de Trabajo.....  | 38  |
| 5. LA REALIDAD DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO. ....   | 42  |
| 5.1 Empresas Recuperadas.....  | 42  |
| 5.2 Cooperativas de Trabajo.....   | 46  |
| 6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO.....                                      | 50  |
| 7. EL LADO DE LA OFERTA: DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO. .... | 76  |
| 7.1.a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires – Subsecretaría de Producción – Dirección de Industria.....                     | 77  |
| 7.2.a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires / Banco Ciudad .....  | 81  |
| 7.2.b) Banco Credicoop Cooperativo Limitado .....  | 83  |
| 7.2.c) Programa Redes- Plan Nacional Manos a la Obra – Ministerio de Desarrollo Social.....                                  | 90  |
| 7.2.d) Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro).....                                | 94  |
| 8. CONCLUSIONES .....  | 101 |
| 9. ANEXOS .....  | 113 |
| ANEXO I: Cuestionario para las entrevistas realizadas a empresas recuperadas .   | 113 |
| ANEXO II: Cuestionario utilizado para las entrevistas realizadas a las cooperativas de trabajo .....                         | 114 |
| ANEXO III: Listado de Empresas Recuperadas beneficiadas con el subsidio ECUP 2004 del GCBA .....                             | 115 |
| ANEXO III: Listado de ERs entrevistadas.....   | 116 |
| ANEXO IV: Listado de cooperativas de trabajo entrevistadas.....  | 117 |
| ANEXO V: Resultado de las entrevistas a las Empresas Recuperadas .....   | 118 |
| ANEXO VI: Resultado de las entrevistas realizadas a las Cooperativas de Trabajo .....  | 119 |

|   |     |
|---|-----|
| ANEXO VI: Resultado de las entrevistas realizadas a las Cooperativas de Trabajo | 120 |
| 10. BIBLIOGRAFÍA  | 122 |

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación forma parte del proyecto de investigación “Financiamiento y Economía Social” desarrollado en el marco de la primera edición de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento con financiamiento de la Fundación Ford.

El **objetivo general** de esta investigación consiste es **relevar las diferentes formas de acceso al financiamiento que tanto empresas recuperadas como cooperativas de trabajo están utilizando para poder obtener fondos**. Por “financiamiento” queremos significar cualquier forma de obtención de recursos monetarios a los que empresas recuperadas (ERs) y cooperativas de trabajo (CTs) pueden recurrir ante la necesidad de fondeo. El financiamiento puede darse a través de créditos, subsidios, ampliación de los plazos para la realización de determinados pagos, entre otros. No analizamos en este caso el financiamiento a través de la entrega de bienes y servicios (en especie).

Los **objetivos específicos** son:

- Analizar las causas de las restricciones del acceso al crédito que presenta el sector de la economía social en general.
- Caracterizar los instrumentos financieros más importantes para la economía social desarrollados en experiencias internacionales, con especial atención a la innovación que estos instrumentos presentan.
- Describir en base a la legislación argentina la legalidad que avalan la conformación de las empresas recuperadas.
- Comparar los derechos de propiedad que se generan con los de las cooperativas de trabajo.

- Identificar los métodos, montos, plazos de créditos y subsidios a los que empresas recuperadas y cooperativas de trabajo han accedido desde su conformación.
- Evaluar la posibilidad de que exista una discriminación negativa hacia las empresas recuperadas en el acceso al financiamiento respecto del que obtienen las cooperativas de trabajo.

Dada la situación diferencial, con relación a los derechos de propiedad, que experimentan tanto empresas recuperadas como cooperativas de trabajo y los problemas de acceso al financiamiento existentes para las organizaciones de economía social, la **hipótesis** que sostiene este trabajo es que **pueden darse también situaciones diferenciales entre empresas de la economía social, a favor a las cooperativas de trabajo, a la hora de acceder a un crédito.** Adicionalmente queremos verificar si existen programas o instrumentos financieros particularmente diseñados para atender a este sector de la economía social en Argentina y si además de la forma jurídica hay otros factores, tales como antigüedad, sector productivo, actividad y localización, que condicionan o no el acceso al financiamiento de ERs y CTs. Las diferentes circunstancias vinculadas a los derechos de propiedad que aparecen entre cooperativas de trabajo y empresas recuperadas se deben a la trayectoria organizacional y de la gestión que tienen unas y otras, las cuales se ampliarán más adelante en este trabajo.

Dados los objetivos e hipótesis planteadas en este trabajo de investigación queda explicitado el énfasis en el aspecto económico que el mismo tendrá sobre el fenómeno de las empresas recuperadas. La elección se debe a que hasta el momento la bibliografía relevada mostró mayor interés en investigar cuestiones tales como: el proceso de lucha y recuperación de las empresas quebradas, los actores participantes,

las estrategias adoptadas por los trabajadores (Fajn, 2003), la conformación de una conciencia de clase entre los trabajadores de ERs y su vinculación (o no) con el avance socio-productivo de las ERs (Rebón, 2005), el tipo de representaciones sociales que los trabajadores de empresas recuperadas se forman y cuáles predominan (Davolos y Perelman, 2004), entre otros.

Esta tesis se divide en 9 secciones. La **sección 2** presenta el marco conceptual cuyo punto de partida son los problemas de acceso al crédito en los mercados financieros en general. En particular, se exploran los posibles problemas que pueden presentar las empresas recuperadas y cooperativas de trabajo en obtener financiamiento. En la **sección 3** se presenta una breve referencia de experiencias internacionales de financiamiento hacia empresas de la economía social con el propósito de obtener una caracterización de este sector financiero alternativo que se dirige especialmente a este sector. La **sección 4** expone la temática legal relacionada con empresas recuperadas y cooperativas de trabajo. Especialmente se trata de determinar si existe alguna diferencia en cuanto a la conformación de los derechos de propiedad de ambas y su legalidad y legitimidad. Los **apartados 5 y 6** presentan los resultados del trabajo de campo. Primero se muestran las características que exhiben las muestras que se abordaron (sección 5) y luego se explora específicamente la temática del acceso al financiamiento y las características que este asume (sección 6). La **sección 7** caracteriza a algunos de los organismos que en la actualidad están otorgando financiamiento para empresas recuperadas y cooperativas de trabajo. La **sección 8** presenta las conclusiones del presente trabajo de investigación.

Los datos que se utilizan en este trabajo provienen de entrevistas semiestructuradas<sup>1</sup> realizadas a informantes claves de empresas recuperadas y

---

<sup>1</sup> Los cuestionarios utilizados se encuentran en los Anexos I y II

cooperativas de trabajo durante el periodo de diciembre 2004 hasta marzo de 2005. Las entrevistas se realizaron en forma personal y para los casos en los que no se concretó esta última la entrevista se realizó telefónicamente así como también las empresas recuperadas que se encontraban en el interior de l país. También se entrevistaron a referentes de los movimientos y de otras organizaciones vinculadas a las empresas recuperadas y a las cooperativas de trabajo.

## **2. LOS PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO EN LOS MERCADOS FINANCIEROS**

La firma capitalista puede financiarse de distintas maneras:

- a) emitiendo acciones o deuda (obligaciones negociables) a través del mercado de capitales,
- b) crédito bancario,
- c) reinversión de utilidades,
- d) financiamiento comercial.

La obtención de fondos para la firma capitalista por medio de las maneras nombradas en los incisos a y b implican el paso de la firma por el mercado. Esta operación implica atomizar el capital de la firma y abrir el acceso a terceros. Aunque también existen otras alternativas a la hora de obtener de fondos que implican la emisión de papeles de deuda que no dan derecho a la propiedad de la empresa. Usualmente la emisión de acciones o pasivos para obtener financiamiento se da en empresas grandes, ya que son las acceden al mercado de capitales más fácilmente, ya sea por una cuestión de reputación y conocimiento en el mercado, de costos, o porque sus papeles son más negociables.

El acceso al crédito bancario abarca a las grandes empresas y a las pequeñas y medianas empresas (pymes), aunque no en las mismas condiciones, por cuestiones relacionadas con fallas en el mercado financiero, explicadas más adelante en este apartado.

La reinversión de utilidades, es la vía por la cual una empresa puede autofinanciarse, es decir, sin emitir deuda. Consiste en el uso de ganancias obtenidas

para la realización de un nuevo proyecto en la empresa. Esta forma de financiarse tiene ventajas en relación con las otras formas ya que implica menores requisitos y no necesita de intermediarios. El único requisito es la aprobación por parte del directorio de la empresa para la realización del proyecto, ya esta alternativa implica un dividendo menor para los accionistas.

La vía del financiamiento o crédito comercial consiste en dilatar en el tiempo el pago a los proveedores, previo acuerdo con éstos. Es una de las formas más usadas por las pymes, a pesar de ser un financiamiento a corto plazo y con un alto costo.

Pero pensar que cualquier firma puede elegir y acceder sin problemas a cualquiera de las alternativas de financiamiento enumeradas sería ingenuo. La alternativa del autofinanciamiento dependerá del desempeño económico y financiero de cada firma, ya que el logro de un excedente económico es lo que permitirá la concreción de la reinversión de utilidades. El crédito comercial es una alternativa de relativo fácil acceso (si comparamos con las alternativas “a” y “b”), ya que aunque en el intercambio de bienes y servicios entre la empresa y sus proveedores media una relación de mercado, la decisión de financiar esos consumos de la empresa se basa en una relación de confianza y de conocimiento que hace que los problemas de información se vean disminuidos.

Típicamente los mercados funcionan bajo la ley de oferta y la demanda, las cuales aseguran el logro de un precio y una cantidad de equilibrio a través de un mecanismo de coordinación que se basa en señales de precios que permiten ajustar los desequilibrios entre cantidades ofrecidas y demandadas. Este mecanismo, que se conoce como “mecanismo de mercado”, es el que en los diversos mercados de bienes

y servicios las cantidades producidas (y ofrecidas) sean iguales a las demandadas y finalmente el mercado se vacíe al precio de equilibrio. La teoría del equilibrio general además enuncia en los dos teoremas de bienestar que los mercados competitivos aseguran que los recursos se asignan de manera eficiente y que las cantidades producidas son óptimas (Varian, 1997). Pero puede ser que este mecanismo de mercado no sea adecuado para describir el funcionamiento de determinados mercados. Por ejemplo el mercado de crédito.

El mercado de crédito se diferencia de los otros mercados básicamente porque lo que se intercambia es información. Y la información es un bien que asume características de bien público: la no rivalidad en el consumo y que el mismo sea no excluyente. El consumo no-rival quiere decir que el consumo de una persona no afecta el consumo del mismo bien que realiza otra persona, esto implica que el costo marginal del consumo adicional es cero y que por lo tanto el precio que la persona paga, o debería pagar, por consumir ese bien es cero (Stiglitz, 1997)<sup>2</sup>. Que sea no excluyente significa que no existe la tecnología que permita excluir a una persona del consumo del bien.

Estas dos características que asume la información generan un problema, ya que no va existir productor que quiera producir este bien en condiciones de eficiencia ya que el precio óptimo que debería cobrar por la información en el mercado es igual cero. Esta situación genera que el mecanismo básico de coordinación del mercado, que son las señales de precio, no exista y por lo tanto se genera una falla de mercado. La falla en el mercado existe ya que uno de los supuestos básicos para que exista un mercado competitivo es el que exista información perfecta, de libre acceso y sin costo, como su producción tiene un costo

---

<sup>2</sup> Esto se deriva de la teoría de la producción y del consumidor.

pero su precio es cero, la información se produce en forma incompleta o imperfecta<sup>3</sup>. Las fallas de información, o sea, la información imperfecta puede presentarse de diversas maneras. Una de las maneras en la que se puede verificar es cuando se dan situaciones de información asimétrica. La información asimétrica se da cuando cierto tipo de información, es accesible a un agente mientras que a otro no, lo que da como resultado una relación de desigualdad.

Las fallas de información dan lugar a determinados comportamientos de los agentes derivados de la información imperfecta en el mercado financiero: la **selección adversa** y el **riesgo moral**. La selección adversa surge ya que debido a la información imperfecta que no le permiten distinguir al banco entre las posibilidades de repago de un crédito cuando se le presentan dos proyectos, entonces imponen tasas de interés más altas que las que serían eficientes para asignar los recursos en los mercados financieros. Así es como los prestamistas seleccionan proyectos de inversión que tienen un mayor rendimiento, pero como no conocen realmente las características del proyecto potencial, al financiar los que tienen un mayor rendimiento están financiando a proyectos más riesgosos que no siempre tendrán éxito. De esta manera no se asignan los recursos de la manera óptima.

El riesgo moral se da como resultado, también, de la información imperfecta al que se agrega un problema entre el principal (el banco) y el agente (el prestatario) ya que el principal no tiene asegurado que el agente se comportará según los términos acordados en el contrato, que en este caso, es un préstamo. Esto quiere decir que muchas veces a los prestatarios no les imponen el esquema adecuado de incentivos para cumplir el contrato y aún si esto ocurre el banco no sabe realmente si

---

<sup>3</sup> Algunos de los economistas que comenzaron con esta línea de investigación son Joseph Stiglitz, George Akerlof, Andrew Weiss, entre otros.

el prestatario actuará de buena fe, en definitiva el agente tiende a comportarse de manera más riesgosa.

El resultado que las fallas de información generan en el mercado crediticio es el **racionamiento del crédito**. El racionamiento se manifiesta, a partir de un conjunto de proyectos presentados, en proyectos que resultan financiados y en otros que no acceden al financiamiento. Las altas tasas de interés no siempre redundan en una mejor elección de proyectos, ya que como se dijo, tienden a asignar los fondos a proyectos con menor aversión al riesgo, altos retornos de inversión y con una probabilidad menor de ocurrencia respecto de proyectos menos riesgosos y con menor rendimiento. Así los proyectos que tienden a financiarse podrían tener menores posibilidades de repago respecto de los otros, generándose así una asignación ineficiente de los recursos, una selección adversa a los proyectos con mayores probabilidad de éxito.

A su vez estas fallas en el mercado financiero dan lugar a la intervención del Estado, a través de la regulación prudencial de bancos, el control y monitoreo de entidades financieras, la difusión de información del pasado de deudores, la regulación de las tasas de interés, entre otros instrumentos.<sup>4</sup>

Ante estas situaciones que hacen que acceso al crédito sea problemática y costosa se han desarrollado otros instrumentos de financiamiento. Típicamente cuando una empresa tiene dificultades de acceso al mercado financiero bancario trata de recurrir al mercado de capitales. Este último provee una serie de instrumentos que dan la posibilidad de conseguir fondos bajo otras condiciones: emisión de acciones, de obligaciones negociables, entre otros. Cuando existe un desarrollo apreciable del

---

<sup>4</sup> Para un análisis más pormenorizado sobre las diferentes maneras en las que el Estado puede intervenir en el mercado financiero ver Stiglitz, Joseph, "The role of the State in the financial markets", Banco Mundial, 1994.

mercado de capitales en un mercado se dice que el mercado está “completo”<sup>5</sup>, situación que se puede apreciar en las economías más desarrolladas. Por el contrario en países en desarrollo, como Argentina, el mercado de capitales es “incompleto” o está “poco profundizado”, esto es hay pocos instrumentos y poca variedad de los mismos. Además el mercado financiero está más orientado a los bancos que al mercado de capitales y cuenta con menores niveles de bancarización, menores estándares de regulación y mayor volatilidad en las principales variables macroeconómicas, que impactan negativamente en el sistema financiero. Esta característica particular de los países en desarrollo hace que los problemas del acceso al financiamiento sean más graves aún que en los países desarrollados.

Estos problemas de acceso al financiamiento se ven agravados en ciertos sectores como el de las pequeñas y medianas empresas. Las mismas integran un sector con un peso relevante en la estructura económica de nuestro país pero aún así es un segmento al cual los bancos no dedican sus mayores esfuerzos de conocimiento.

Más específicamente, si las grandes empresas pueden llegar a tener dificultades en acceder a un crédito o a fondos en el mercado de capitales, mucho más una pyme que tiene características totalmente diferentes a las de las grandes empresas<sup>6</sup> (Poli, 2004). A los bancos les resulta más fácil y menos costoso evaluar la actividad de una gran empresa en relación con una pyme. En otros términos es menos costoso evaluar un crédito de un monto grande (por ejemplo de 500.000 pesos), que muchos créditos de menor valor (por ejemplo 10 créditos de 50.000

---

<sup>5</sup> La completitud de un mercado de capitales se puede observar en la diversidad de instrumentos desarrollados y en el volumen que este mercado opera.

<sup>6</sup> Muchas son empresas de origen y con administración de la familia propietaria. Esta característica hace que no tengan acceso a la misma información, tecnología y herramientas de gestión que la de una gran empresa.

pesos). De esta manera para los bancos se desarrollan economías de escala en el análisis de créditos que serán otorgados a grandes empresas.

Además para el caso de muchas grandes empresas hay una mayor información sobre ellas ya que se ven obligadas, por cotizar en la bolsa, a presentar sus estados contables, públicamente, en forma trimestral. A diferencia de esto para una pyme el banco tiene que realizar un seguimiento especial que le implica afectar recursos para evaluar específicamente a este tipo de empresas. Esto implica un mayor costo a la hora de evaluar a un proyecto de inversión de una pyme que puede provocar que se le impongan mayores costos financieros. El desconocimiento de los bancos de las particularidades de las pymes, o la falta de un sector de atención específicamente diseñado para estas empresas, por cuestiones de costos, hacen que generalmente se las perciba como más riesgosas que otras empresas lo que afecta la disponibilidad y el costo de los créditos.

Claramente se observa aquí que el problema básico es una falla de información que les impide a los bancos evaluar correctamente los proyectos que presentan las pymes. Adicionalmente estas empresas tienen prácticamente vetado el acceso al financiamiento a través del mercado de capitales debido a los altos costos que estas operaciones conllevan con relación a la escala operativa y productiva en la que operan.

Las empresas sociales o las empresas de la economía social adquieren características muy diversas ya que las mismas suelen surgir con un fuerte arraigo local y con particularidades culturales y sociales que les imprime su comunidad de pertenencia. Dentro de ellas encontramos un amplio espectro de actividades productivas y de servicios como también de formas jurídicas. Es por esta heterogeneidad que la cuestión del financiamiento de las empresas sociales presenta

ciertas dificultades a la hora de analizarla. Por un lado cualquier generalización que se haga no será adecuada para explicar el comportamiento del universo y por otro lado un análisis exhaustivo pasando por cada una de las formas en las que las empresas sociales se encuentran en el campo demandaría un trabajo costoso de realizar en términos económicos y de tiempo.

Aún así nos podemos aproximar a la problemática de estudio en términos de caracterizaciones y situaciones que se verifican, sin ánimo de generalizar. Dentro del concepto de *empresas sociales* incluimos a “...iniciativas colectivas, figuras asociativas comunitarias, formas de producción conjunta de grupos de desocupados, sociedades de ayuda mutua, servicios públicos de áreas restringidas autogestionados, ONGs y fundaciones privadas con aplicación de trabajo voluntario y profesional, talleres semi - artesanales y artesanales sostenidos por investigadores de diversas organizaciones, la universidad pública y otras instituciones educativas, microemprendimientos, **cooperativas de trabajo formadas y rescatadas por los trabajadores de empresas que estaban en quiebra**, mercados de nodos bajo trueque solidario, iniciativas de reproducción y trabajo autónomo de unidades domésticas expandidas de la ciudad, el entorno periurbano y el campo, banca ética o social, organizaciones de crédito solidario, y muchas otras.” (Federico Sabaté 2004:27).

Asimismo, y siguiendo otro acercamiento, dentro de la categoría de empresas sociales encontramos “...organizaciones asociativas que producen bienes y servicios para vender en el mercado como medio para cumplir un fin social. En particular, buscan la inclusión a través del trabajo” (Abramovich, 2004). Vemos que no existe un concepto que abarque la totalidad de las experiencias registradas y las

que continúan surgiendo. Resumiendo los principales rasgos que las empresas de la economía social presentan, en mayor o en menor medida, son:

- ✓ Doble (o triple) propósito del emprendimiento: *social, económico y ambiental.*
- ✓ Tendencia a la *sustentabilidad económica*
- ✓ *Adopción de alguna de las siguientes formas jurídicas:* cooperativa, asociación, autogestión obrera, o cualquier otra forma jurídica que pueda ser incorporada al ámbito de la economía social. Es claro que se presentan variaciones entre los países en este sentido y que esta enumeración no es excluyente.
- ✓ Las *utilidades y excedentes* se distribuyen de manera limitada o parcial, con devolución a la comunidad o predominando la remuneración al trabajo.
- ✓ *Autonomía de decisión*
- ✓ *Gestión participativa y democrática,* deben adaptarse los criterios de gestión empresarial a los objetivos sociales

Evaluando esta caracterización, las empresas recuperadas, que hoy se conforman como cooperativas de trabajo, pueden ser tratadas como empresas sociales ya que presentan varios de los rasgos aquí enumerados. Asimismo, la otra unidad de análisis en este trabajo de investigación que son las cooperativas de trabajo, también las incluimos dentro de esta categoría, ya que provienen del sector cooperativo tradicional y sostienen los valores cooperativos que son coincidentes con los rasgos de las empresas sociales aquí expuestos.

En conclusión, teniendo en cuenta que nuestra perspectiva de análisis se hace desde un país en desarrollo, como se considera a Argentina y junto con las características de las empresas o emprendimientos sociales (heterogeneidad de experiencias, diversidad de formas jurídicas, gestión democrática y búsqueda conjunta de un resultado económico y social sustentable), los problemas de acceso al financiamiento se ven agravados para este sector si lo comparamos con las pymes, que como dijimos antes, es un segmento mayoritariamente racionado. Esta situación se explica por algunas características de las empresas sociales y que se vinculan con la cuestión del acceso al financiamiento, ellas son:

1. la falta de garantías adecuadas para acceder a un préstamo bancario,
2. imposibilidad de acceder al mercado de capitales tradicional,
3. la falta de información acerca de estas empresas que tienen los bancos y que por lo tanto no les permite realizar una evaluación correcta de los proyectos,
4. la alta dependencia de las donaciones voluntarias, personas u organismos y de los subsidios públicos,
5. falta de iniciativa como para proponer instrumentos de financiamientos especialmente diseñados para el sector,
6. marco legal y normativo insuficiente que no abarca la totalidad de experiencias existentes ni contempla nuevas formas que puedan surgir en el futuro, y como consecuencia de esto,
7. derechos de propiedad débilmente definidos que compiten en condiciones de desigualdad con organizaciones legales que tienen una clara definición de sus derechos de propiedad. Situación que claramente se verifica para el caso de las empresas recuperadas cuyos derechos de propiedad no están rotundamente definidos mientras continúan los concursos preventivos y los procesos de quiebra.

### 3. EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

Las fuentes tradicionales de financiamiento de las organizaciones de la economía social son las donaciones, los fondos y/o subsidios de Estado y de organismos internacionales y, en menor medida, la utilización de fondos propios.

Por esto en diferentes experiencias internacionales, como Francia, Italia, Bélgica, España, Canadá (Québec), países donde el sector de la economía social está más desarrollado este tipo de emprendimientos han adaptado instrumentos financieros tradicionales o bien han desarrollado nuevos instrumentos diferentes a los que propone el mercado de capitales tradicional.

La mayoría de ellos surgieron durante la década del ochenta, y con una base netamente local, por esto todavía se los considera “experimentales” y son sujetos de constantes modificaciones y adaptaciones.

Los instrumentos financieros para la economía social (IFES), son definidos, por el INAISE (INAISE, 1997), como organizaciones que llevan adelante prácticas financieras similares a las de un banco (esto excluye a organizaciones que dan donaciones o subsidios) o bien herramientas financieras específicamente orientadas a la economía social dentro de una institución financiera que adicionalmente cuenta con otros instrumentos financieros.

Algunos de estos instrumentos involucran innovadoras formas de prestar dinero, entre otros podemos citar a los siguientes (Mendell, et.al., 2000 y INAISE, 1997):

**a) Fondos Sociales de base comunitaria:** son los iniciados por las organizaciones de la sociedad civil, su base es local y funcionan con una escala muy chica. Su objetivo es atender a las personas pobres, y microempresarios excluidos del sector financiero formal, a través de la organización de asociaciones y de

créditos. Además brindan asesoramiento técnico, capacitación y hacen un seguimiento del proyecto. En los países europeos encontramos este tipo de instrumento financiero para la economía social bajo el nombre de: “kitties” o clubes de inversión además del ya citado. Materializan el apoyo financiero a través de microcréditos o aportando capital en estas microempresas (micro-inversiones). Por ejemplo la Montreal Community Loan Association (MCLA), en Québec, financia directamente o a través de fondos de inversión conformados con otras organizaciones con las que comparte sus objetivos de atender a población excluida del sector financiero tradicional. Los principales sujetos a los que atiende son organizaciones sin fines de lucro, cooperativas y microempresas tanto privadas como comunitarias, quienes para acceder a financiamiento a través de esta asociación deben demostrar viabilidad económica y utilidad social. El financiamiento directo se realiza a través de microcréditos, cuyo monto puede llegar a ser igual a 20.000 dólares canadienses<sup>7</sup>.

Otra metodología que las organizaciones de base comunitaria adoptan para financiar a quienes están excluidos del sistema financieros son los círculos de préstamo (loan circles). En este caso el préstamo se da a un grupo de personas que comparten la responsabilidad del repago del préstamo, siguiendo la metodología adoptada por el Grameen Bank de Bangladesh. Los montos son menores que en el caso anterior, entre 500 y 2.000 dólares canadienses o de 2.000 a 6.000 Euros para las organizaciones localizadas en Europa. Las organizaciones que conforman y financian estos *loan circles* brindan asistencia técnica previa a la entrega de los fondos, con el objetivo de brindar capacitación pero al mismo tiempo de generar confianza entre quienes conforman el grupo que recibirá el préstamo, ya que

---

<sup>7</sup> El tipo de cambio es aproximadamente de 2,45 pesos argentinos por dólar canadiense, según cotización del Banco de la Nación Argentina al 02/09/2005.

usualmente no se conocen previamente. La MCLA también brinda financiamiento a estos *loan circles*. Otras organizaciones que se pueden incluir dentro de esta categoría son:

- Herrikoa: financia capital de riesgo a empresas locales de la zona Vasca francesa, que quieran empezar, expandirse o recomenzar.
- Génese: es una cooperativa financiera que recauda sus fondos de los ahorros de los gerentes de pequeñas empresas con las que comparte valores. Estos fondos se utilizan para financiar pequeños préstamos a empresas locales (Grenoble – Francia) priorizando a cooperativas y también actúan como garantes de las mismas cuando requieren de recurrir a financiamiento bancario.
- Aston Reinvestment Trust (ART - Inglaterra): crea banco comunales en áreas donde no llega ningún tipo de financiamiento. Se centra en atender al sector de la economía social a través de préstamos e inversiones en micro-empresas.

**b) Fondos estatales o mixtos:** se trata de fondos que están compuestos con un 100% de aportes del Estado o cuentan con una mezcla variable de aportes del sector privado y del sector público. Este tipo de fondos pueden utilizarse para financiar infinidad de proyectos, específicamente en este caso sólo vemos los que destinan los fondos a financiar proyectos que tengan un objetivo social. A diferencia de los fondos de base comunitaria estos fondos tienen mayor volumen de financiamiento, el origen de los fondos es distinto y los proyectos que financian tienen mayor escala. El financiamiento puede llegar directamente a quien ejecuta el proyecto o puede dirigirse a financiar organizaciones (ONGs, Fundaciones, Instituciones de Microcréditos) que pongan en marcha proyectos sociales. Otorgan

financiamientos por única vez o continuo según la actividad que financien, generalmente se trata de subsidios por única vez en el tiempo. Existe diversidad en la metodología que estos fondos utilizan para prestar o desembolsar los fondos. Por ejemplo la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de Québec, es un programa impulsado a nivel federal cuyo propósito que diversas municipalidades canadienses pueden recibir fondos para constituir un fondo de desarrollo para financiar inversiones en empresas locales, incluidas las de la economía social. El gobierno también financia los costos operativos de cada fondo municipal con lo que el monto del fondo está 1000% disponible para la financiación de proyectos. El monto máximo está establecido en los 125.000 dólares canadienses ya sea en préstamos o inversiones en empresas locales, aunque el promedio verificado desde su creación (a mediados de la década de 1980) es de 32.800 dólares canadienses (Mendell y Levesque, 2000). También existe una línea especialmente diseñada para jóvenes emprendedores entre 18 y 35 años cuyo monto va de los 5.000 a los 15.000 dólares canadienses. Y lo que es interesante es que casi las dos terceras partes de los créditos son otorgados **sin ningún tipo de garantía**.

Otras organizaciones que han conformado un Fondo de la Economía Social (Fonds d'économie sociales – FES) son los Centres de développement local (CLAD) en Québec y las Corporaciones de desarrollo comunitario en Montreal (CDECs)<sup>8</sup>. Este fondo está especialmente dedicado al financiamiento de la economía social: cooperativas, organizaciones sin fines de lucro, asociaciones, etc. El FES apoya

---

<sup>8</sup> Los CLADs están localizados a lo largo de toda la provincia de Québec y son centros locales de desarrollo y en conjunto con los CDECs han instaurado varios fondos para financiar proyectos y emprendimientos locales, incluido el dedicado específicamente a la economía social.

financieramente tanto la puesta en marcha de emprendimientos como estudios de factibilidad y de mercado previos a la puesta en marcha.

Réseau de d'investissement social du Québec (RISQ), una organización sin fines de lucro fue creada en 1997 con una composición mixta en cuanto a la conformación de sus aportes. Está dedicada a atender las necesidades financieras de la economía social ya sea a través de préstamos o garantías para créditos hasta un monto de 50.000 dólares canadienses. Conjuntamente ofrece asistencia técnica para hacer los estudios previos a la puesta en marcha, que sólo en el caso que sea un emprendimiento exitoso se suman al monto prestado. Organizaciones similares en cuanto a la conformación de fondos y a la metodología que utilizan para financiar al sector de la economía social existen en también a lo largo del continente Europeo. Algunos ejemplos son:

–ADIE: Asociación por el derecho a la iniciativa económica radicada en Paris. Financia a las personas excluidas del sector financiero tradicional que quiere poner en marcha micro-empresas. Su tarea principal es hacer un seguimiento de los proyectos y constituirse como garante de los préstamos que son administrados por bancos.

–PYBT (Prince's Youth Business Trust): es idéntico al caso de los SADCs en Canadá. Este es un fondo que se creó en 1976 con aportes de Príncipe de Gales y se centra en los jóvenes que quieran educarse como a aquellos que quieran comenzar una empresa.

**c) Instrumentos financieros de una red de empresas:** son los que se crean y se ponen en marcha desde redes y que están autofinanciadas por los aportes de los integrantes de la red. Generalmente, tienen un alto grado de conocimiento y su origen se encuentra en el movimiento cooperativo. Los fondos

de este tipo de instrumentos se conforman a partir de: el aporte de un porcentaje del excedente económico generado por las actividades normales de las cooperativas y de las cooperativas en liquidación. En muchos países existe legislación específica que regula qué porcentaje del excedente se destina a la integración de este tipo de fondos, por caso en Italia la ley lo establece en un 3%<sup>9</sup>. El tipo de financiamiento que brindan es una forma de ayuda mutual donde los integrantes más grandes ayudan a los más pequeños. Estos fondos contribuyen a la consecución de unos de los principios cooperativos que es la autonomía del Estado y esto representa la principal diferencia con los anteriores tipos de fondos. De esta manera el movimiento cooperativo asegura una fuente de financiamiento que puede destinar tanto a promover el desarrollo de nuevas cooperativas o ayudar el mejoramiento de las existentes. Incipientemente a partir de redes de la economía social se están poniendo en marcha instrumentos financieros orientados a las necesidades específicas de las organizaciones integrantes de la red y que cuentan con el aporte de fondos de la misma red. Algunos ejemplos son:

–SOFICATRA, es una red conformada a partir de entidades financieras de siete estados de Unión Europea que provee un mecanismo de financiación para empresas cooperativas, mutuales, asociaciones y empresas participativas<sup>10</sup>. La metodología de financiamiento es asociarse con este tipo de empresas pero sólo financieramente y un porcentaje que representa una minoría dentro de la totalidad del patrimonio de ellas. Esto permite brindar mayores montos y plazos que los que estas empresas de la economía social

---

<sup>9</sup> En Argentina la ley de cooperativas también estipula un 2% que las cooperativas deben aportar, el cual se destina a financiar al Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).

<sup>10</sup> Las empresas participativas son aquellas en las que trabajadores y directivos han decidido el reparto de poder de la gestión y administración de la empresa de manera de llevar adelante la empresa tomando decisiones conjuntamente. Como desarrollan una estructura más horizontal se parecen a las empresas recuperadas en nuestro país en cuanto a la forma de gestión.

podrían conseguir a través de instrumentos tradicionales de financiamiento, incluyendo el financiamiento bancario. La otra ventaja es que esta forma de financiar respeta la forma jurídica y la forma de gestión decida por los asociados de las empresas de la economía social.

–El Coopfond de Italia es el fondo de promoción cooperativa formado a partir del aporte del 3% de los excedentes económicos de las cooperativas adherentes a Legacoop (Lega Nazionale Cooperative e Mutue) y de los patrimonios de las cooperativas en liquidación. Se formó en 1993 y su capitalización inicial fue de 104.000 euros. Financia promoción, consolidación y desarrollo de cooperativas existentes y nuevas y además cuenta con un fondo y una línea de leasing para brindar financiamiento a las cooperativas de la red. La inversión prevista para el 2005 asciende a un monto cercano a los 2.800.000 euros. Además en Italia encontramos otro ejemplo que es el de CFI (Industrial Finance Company), que es una organización, creada en 1986, conformada a partir de aportes de por los tres sindicatos mas importantes de Italia y tres federaciones de cooperativas (Legacoop es una de ellas) que brinda “capital de riesgo” para que los trabajadores de empresas quebradas puedan adquirir la empresa y conformados como cooperativa ponerla en marcha además de financiar a cooperativas de producción, de trabajo y sociales.

–Movimiento Desjardins, es la institución financiera más importante de Québec y está constituida por una red de cajas de créditos cooperativas desperdigadas a lo largo de Québec. El movimiento brinda financiamiento directamente a través de las cajas de crédito locales que financian a las empresas de economía social de su entorno geográfico. Algunas cajas crean

fondos sociales a partir de excedentes no distribuidos para financiar a jóvenes emprendedores o auto empleados en microemprendimientos. Aunque en general el movimiento tiene como objetivo financiar a las empresas de economía social, existe una caja de crédito “Caisses d'économie des travailleuses et travailleurs de Québec” que brinda apoyo financieros exclusivamente a empresas de economía social a partir de fondos que aportan sindicatos de trabajadores. Financian a sindicatos, cooperativas y organizaciones comunitarias y culturales a través de líneas de créditos especialmente diseñadas. Esta caja de crédito es una de las más rentables del movimiento Desjardins.

**d) Fondos de inversión social y Bancos Éticos:** estos fondos buscan financiar proyectos vinculados con emprendimientos que tengan un objetivo social. Los fondos se captan de personas, empresas, bancos, agentes del sector privado que deseen que sus inversiones se destinen a la consecución conjunta de una determinada rentabilidad (generalmente menor que la que presentan otras alternativas de inversión) y objetivos sociales. Estos fondos son ofrecidos por bancos éticos/sociales como otra alternativa de inversión más dentro del espectro de productos bancarios que ofrecen a sus clientes. En pos de alcanzar el doble objetivo de rentabilidad – objetivos sociales los fondos buscan invertir en cooperativas, mutuales, asociaciones, organizaciones sin fines de lucro, instituciones micro financieras o financiando directamente a determinados grupos que no tienen acceso al financiamiento tradicional. La ayuda financiera puede darse a través de préstamos, garantías, mecanismos de leasing o directamente participación en el capital social de las empresas de la economía social. Los bancos éticos son organizaciones que cumplen la misma función de intermediación que un

banco tradicional pero con adhesión a criterios “éticos” lo que les da una orientación hacia segmentos específicos. Esta orientación se manifiesta en invertir sólo en cierto tipo de proyectos: ambientales, sociales, que promuevan el desarrollo sustentable, por ejemplo. Es así como producen (generan) conocimientos específicos sobre los sectores excluidos o racionados por el sistema financiero tradicional, conocimientos que les permiten evaluar los proyectos considerando también aspectos como la calidad de proyecto o emprendimiento junto con los factores económicos. Ejemplos de bancos que ofrecen este tipo de instrumentos son: GLS Gemeinschaftsbank (Alemania), Merkur (Dinamarca), EkoBnaken, compañías financieras como NEF (New Fraternal Economy) Finance Company y bancos cooperativos como es el caso de Crédal y Hefboom (Bélgica), MAG2 Finance (Italia).

Las nuevas formas de financiamiento para la economía social que encontramos en Québec y en Europa tienen algunos rasgos que son importantes de resaltar:

- fuerte intervención del Estado, ya sea aportando fondos para financiamiento, para asistencia técnica u otorgando ventajas impositivas,
- cada uno de los instrumentos ha desarrollado estrategias innovadoras respecto de los instrumentos financieros tradicionales del mercado de capitales en aspectos tales como: la clientela a la cual se dirigen, el tipo de producto (instrumento financiero) que ofrecen, su forma de gobierno y el contexto institucional en el cual los fondos se desarrollan, siendo que varios se integran con el planeamiento estratégico en el plano local y regional,
- además de tener como sujetos de financiamiento al sector de la economía social muchos de los instrumentos han desarrollado conocimientos en la atención del sector

de las micro y pequeñas empresas, por el mayor potencial en cuanto a la creación de trabajo,

- financian a sectores tradicionalmente excluidos del acceso al financiamiento tradicional,
- la mayoría de estos instrumentos están orientados al crédito, ya sea a través del otorgamiento de préstamos o de garantías,
- con la excepción de los bancos éticos que deben ajustarse a las normativas de los bancos centrales de cada país, la mayoría de los instrumentos financieros aquí relevados carecen de un marco jurídico – legal que regule su funcionamiento, proteja los derechos de los inversores y de los prestatarios. El desarrollo de un marco legal adecuado que pueda incorporar a todas las experiencias es un desafío, que principalmente, en la Unión Europea ha tomado relevancia ya que se verifica una tendencia a la armonización y coordinación legislativa en todos los aspectos.

Latinoamérica es escenario de incipientes iniciativas que están poniendo en marcha proyectos que implican el uso de nuevos instrumentos financieros. El instrumento más utilizado en esta región para brindar acceso a las personas excluidas del sector financiero tradicional es el **microcrédito**, que pueden llevar adelante tanto organizaciones no gubernamentales, asociaciones, cooperativas o bancos (las organizaciones que dan acceso al microcrédito se agrupan bajo el concepto de Instituciones Microfinancieras o IMFs). Asimismo han surgido instrumentos de ahorro desde los sectores sociales marginados financieramente que son innovadoras en la forma a través de la cual buscan resolver este vacío institucional. Por ejemplo: los fondos rotatorios de ahorro y crédito (pasanacus o roscas) y los anticréticos. Como estos instrumentos de ahorro y crédito son el objeto de estudio de otras tesis se han dejado fuera del campo de análisis del presente trabajo de investigación.

A través del recorrido por los diferentes tipos de instrumentos que otras experiencias de la economía social han puesto en marcha y comparando con la situación actual que se verifica en Argentina se puede decir que las iniciativas son pocas y remiten a la misma variante de instrumento: el microcrédito. Pero como se verá más adelante en este trabajo de investigación los emprendimientos de la economía social, que abarcan un conjunto muy heterogéneo de actividades y formas jurídicas, necesitan de un espectro de instrumentos financieros que puedan ir adaptándose a las diversidad necesidades que estos emprendimientos requieren. La experiencia internacional y nacional nos muestra que el microcrédito es un instrumento adecuado para financiar micro-empresas y/o emprendimientos que generan autoempleo. Claramente la situación de organizaciones como las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo, por ser emprendimientos con mayores requerimientos de bienes de capital y de capital de trabajo, que los anteriormente nombrados, necesitan de instrumentos que tiendan a financiar mayores montos, con mayores plazos y condiciones más flexibles<sup>11</sup>. A la vez necesitan nuevos instrumentos y la generación de nuevas prácticas de parte de las autoridades políticas, de las universidades y las organizaciones públicas. En este sentido la revisión efectuada sobre los instrumentos financieros para la economía social de Canadá y Europa debe sernos de utilidad para aprehender las ideas más creativas y aplicables a nuestro país para ponerlas en marcha en pos de encaminarnos hacia la generación de posibilidades concretas de acompañamiento y desarrollo para el sector de las empresas recuperadas y las cooperativas. Lógicamente, como sucedió en estos

---

<sup>11</sup> Esto se debe a que tanto empresas recuperadas como cooperativas de trabajo clasifican dentro de la categoría general de "pequeñas y medianas empresas", por cantidad de empleados, niveles de ventas, escala de producción y trayectoria histórica lo que no implica que adopten la misma lógica de gestión y forma de organizar la producción y las relaciones laborales al interior de la fábrica que una empresa capitalista. (Fajn, 2003; Fajn y Rebón, 2005; GCBA, 2003; Ona, 2003 y 2005; UBA-Facultad de Filosofía y Letras, 2002).

lugares, el desarrollar instrumentos similares llevará un proceso largo de aprendizaje pero que si no es puesto en marcha nunca será realizado.

## 4. SITUACIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO.

### 4.1 Situación Legal de las empresas recuperadas

La tabla N° 1 que se presenta a continuación muestra las distintas situaciones legales que se presentan en la actualidad que definen la propiedad de los edificios, muebles útiles y bienes intangibles de las empresas recuperadas entrevistadas. Luego se tratará el tema de la forma jurídica que las mismas adoptan, ya que también incumbe a la esfera legal de las mismas.

Tabla N° 1  
Situación Legal de las Empresas Recuperadas entrevistadas.

| Situación Legal                                   | Cantidad | Porcentaje |
|---|----------|------------|
| Expropiación por 2 años                           | 8        | 24%        |
| Expropiación por 2 años + prórroga                | 3        | 9%         |
| Expropiación Definitiva                           | 9        | 26%        |
| Convenio de continuidad de producción con el juez | 5        | 15%        |
| Propietarios Edificio                             | 2        | 6%         |
| Alquilan otro edificio                            | 1        | 3%         |
| Situación sin resolver                            | 1        | 3%         |
| Sin datos   | 5        | 15%        |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Cada una de las distintas situaciones registradas<sup>12</sup> representan alternativas muy diferentes para los socios de las empresas recuperadas, sobre todo porque implican un nivel de responsabilidad distinto de parte de los trabajadores. Estos diferentes estatus legales que pueden darse en la realidad juegan un rol importante en el proceso de recuperación y puesta a producir nuevamente de la empresa, ya que

---

<sup>12</sup> La situación sin resolver corresponde a un caso complejísimo en cuanto al tema de los derechos de propiedad. Se trata del caso de la ER Buenos Aires Una Empresa Nacional (B.A.U.E.N.), la cual actualmente funciona en un edificio cuyos dueños originales no presentaron la quiebra, aunque tienen enormes deudas con diferentes organismos y agentes privados, pero sí quebraron unos inquilinos que estaban a cargo del alquiler y la explotación del servicio. Actualmente están trabajando pero sin una salida clara todavía respecto de las posibilidades de expropiación, o no, que podrían tener.

les permiten contar con mayor o menor disponibilidad de los bienes de la empresa anterior.

En primer lugar hay que aclarar que la mayor parte de los procesos de recuperación de estas empresas tienen un origen ilegal<sup>13</sup>, dado que el primer paso de la recuperación consiste justamente en la toma de las instalaciones de parte de los trabajadores para evitar el posible vaciamiento de la misma ante el abandono de los patrones ya sea debido al pedido o sanción de la quiebra y con el objetivo de preservar las fuentes de trabajo (Rebón, 2004 y Fajn y Rebón, 2005). Cabe aclarar que la mayoría de los procesos de quiebras que desembocan en procesos de recuperación por parte de los trabajadores son casos de quiebras fraudulentas que se acompañan con procesos de vaciamiento de la empresa. El proceso de recuperación de una empresa pasa por diferentes etapas, las que se observaron, a partir de las entrevistas realizadas, son: lograr el control de la empresa y sus medios de producción, ocupándola o tomándola si es necesario, constituir la cooperativa de trabajo, negociar con el dueño o juez para poder comenzar la producción y luego poder buscar la expropiación, ya sea temporaria o definitiva<sup>14</sup>.

Por esta razón la búsqueda de cobertura legal es uno de los puntos centrales, ya que a medida de que los procesos de recuperación avanzan y los trabajadores se organizan y comienzan a pensar en retomar la producción también se presenta el dilema de bajo qué figura legal se permitirá la continuidad de la explotación de esa fábrica. Esta etapa requiere de sentarse a negociar, por un lado, con el juez o síndico a cargo del concurso preventivo o de la quiebra, ya que es alguno

---

<sup>13</sup> El término de “origen ilegal” se refiere a que en las primeras etapas de los procesos de recuperación, la ocupación y uso de las instalaciones de la empresa fallida no tiene ninguna cobertura legal avalada por la Ley de Concursos y Quiebras.

<sup>14</sup> La figura de la expropiación definitiva se encuentra vigente sólo en la Ciudad de Buenos Aires.

de estos dos funcionarios los que tienen a su cargo la administración de los bienes de la empresa. Y por otro lado también se debe conversar con el resto de los acreedores de la empresa, ya que ellos igualmente ostentan derechos sobre la misma en pos de lo que se les adeuda.

La Ley de Concursos y Quiebras (LCQ) N° 24.522 es la que regula estos procesos en nuestro país. La misma ha sido reformada en el año 2002, como parte del paquete de negociación con el Fondo Monetario Internacional y tiene una nueva reforma pendiente con media sanción de la Cámara de Diputados<sup>15</sup>.

Esta ley contempla la diversidad de situaciones que se pueden dar en los expedientes legales que se inician con el llamado a concurso preventivo de una empresa o el pedido de quiebra. La diferencia esencial entre estas dos situaciones es que el concurso preventivo es voluntario, es decir que el mismo empresario que se ve envuelto en una situación económica y financiera comprometida utiliza este mecanismo legal para negociar con sus acreedores una reducción del pasivo de la empresa. Así el **objetivo principal del concurso preventivo es la reducción de las deudas** y no el cobro de las mismas, aunque se pacta un nuevo esquema de pagos dentro del acuerdo de quita del pasivo. Si el acuerdo no llega o sí llega pero no es honrado a futuro se procede a la quiebra. Esto implicará la liquidación de la empresa y sus bienes para asegurar el pago a los acreedores.<sup>16</sup>

Cuando directamente se solicita la quiebra de una empresa, por acreedores de la misma o por el mismo empresario, el proceso legal que se sigue es similar al del

---

<sup>15</sup> La reforma que está en la Cámara de Senadores propone los siguientes puntos: 1) continuidad inmediata de la producción con la conformación de una cooperativa de trabajo, 2) igualar el status de los créditos laborales y prendarios, 3) adjudicación directa de los bienes de la fábrica a los trabajadores sin pasar por una licitación o subasta y 4) suspensión de ejecuciones prendarias e hipotecarias. Para más información ver [www.fabricasrecuperadas.org.ar](http://www.fabricasrecuperadas.org.ar)

<sup>16</sup> Cabe aclarar que generalmente el monto por el cual se liquida la empresa no alcanza para cubrir todas las deudas- que la empresa mantenía con sus acreedores, incluyendo a los trabajadores.

concurso preventivo en cuanto a la comprobación de deudas. La diferencia esencial es que los **procesos de quiebra** siempre **terminan** en la **liquidación** de la empresa con el objetivo de pagar parcialmente las deudas que habían quedado impagas. Es claro que el concurso preventivo se orienta a solucionar una situación de iliquidez temporaria mientras que la quiebra tiende a poner fin a una circunstancia de insolvencia. Otra diferencia entre el concurso preventivo y la quiebra es que el primero apunta a preservar la explotación económica de la empresa y en consecuencia los puestos de trabajo mientras que como la quiebra termina con el remate de la empresa no hay seguridad de que la empresa y por ende los puestos de trabajo sean conservados. Otro aspecto a resaltar de los procesos de quiebra es que el dinero que se consigue con el remate de la empresa no es similar al valor de la misma en el mercado. Esta situación contribuye a que luego de la liquidación de la empresa las deudas sean pagadas, pero nunca se satisfacen los montos de las deudas originalmente contraídas por la empresa, ya que previamente hay un proceso de renegociación de estas deudas. Esto último incluye a los trabajadores, que como tales son acreedores laborales con privilegio de cobro (acreedores laborales quirografarios), pero el privilegio asegura que vayan a cobrar algo por la deuda por la deuda pero no su totalidad. Esta última circunstancia es esperada por los trabajadores con anterioridad a la culminación de los procesos de quiebra ya que la historia industrial reciente les había mostrado conclusiones similares. Ante esta posibilidad de ausencia de indemnización monetaria la lucha por la recuperación de los puestos de trabajo se intensifica ya que esta circunstancia estuvo acompañada por una coyuntura económica, social y política que no aseguraba la reinserción de estos trabajadores en el mercado laboral<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> A fines de 2001 la economía argentina mostraba altos índices de desempleo y caída del producto bruto interno y

Además del concurso preventivo y la quiebra se puede llegar a un convenio con el juez que establece la **continuidad de producción**, esta es una figura prevista en la LCQ, Artículos N° 189 a 195. La continuidad es decisión del juez que entiende en la quiebra, previo informe del síndico y tiende a proteger el valor de la empresa. Más específicamente el Artículo N° 190 de dicha ley prevé que los trabajadores se hagan cargo de la explotación de la empresa, con dos requisitos: que representen las dos terceras partes del personal en actividad o de los acreedores laborales y que mientras dure este periodo deberán actuar bajo la forma de cooperativa de trabajo. De este requisito legal podemos observar que la adopción de una forma cooperativa no responde una concepción cooperativista originaria en estos trabajadores sino más bien a la necesidad de adoptar una forma legal que les permita retomar la producción y que no les implique altos costos en su constitución. (Rebón, 2004; Fajn y Rebón, 2005; GCBA, 2003).

Los trabajadores que pretenden mantener la empresa funcionando se amparan en esta última figura, aunque el juez puede denegar la solicitud. La mayoría de los casos de recuperación de empresas se origina cuando los trabajadores se enteran de la situación de endeudamiento de la empresa, lo cual puede darse cuando se abre el llamado al concurso preventivo o cuando algún acreedor solicita la quiebra. Pero no es hasta la inminente clausura de la fábrica cuando los trabajadores se movilizan y comienzan el proceso de recuperación de sus fuentes de trabajos, lo cual suele darse al decretarse la quiebra, situación que tiene solamente dos salidas, la continuidad de producción o la liquidación de la empresa.

---

de la producción industrial, como resultado de las políticas públicas aplicadas durante la década del noventa que promovieron la apertura del mercado argentino, la implantación de un tipo de cambio sobrevaluado y la flexibilización de las condiciones laborales, entre otras. La combinación de apertura comercial y un tipo de cambio fijo y sobrevaluado respecto de las divisas más importantes coadyuvó a que el tejido industrial y productivo se erosionara por la pérdida de competitividad.

Complementariamente a la figura de continuidad de producción la LCQ prevé la “**compra en funcionamiento**” de la empresa o “**cramdown**” en su Artículo N° 48. Este instituto legal prevé que la empresa en concurso preventivo puede comprarse antes de que se declare su quiebra. Los posibles compradores pueden ser todas las sociedades comerciales contempladas por la ley respectiva<sup>18</sup>, cooperativas y sociedades con participación estatal. La ley prevé un periodo de 230 días hábiles para que el juez designe síndico y comiencen las presentaciones de acreedores y verificaciones de sus deudas, propuestas de pagos, elaboración del estado de la situación patrimonial de la empresa, entre otros. Esto se llama “periodo de exclusividad”. Luego de ese periodo se abre un registro de todos los acreedores y terceros interesados en adquirir la empresa en funcionamiento, entre los cuales pueden estar los trabajadores. Ahora bien, ¿es concreta la posibilidad de que los trabajadores constituidos en cooperativa de trabajo puedan adquirir la empresa en esta oportunidad? La chance es concreta desde el punto de vista de las habilitaciones legales que deben cumplir los trabajadores, pero no es tan real esta posibilidad teniendo en cuenta que para poder concretar esa compra se debe disponer de dinero para hacerlo, cosa que los trabajadores no poseen debido a que ellos mismos son acreedores de la empresa y que por su condición de trabajadores desempleados les es difícil tanto disponer de efectivo como de poder acceder a un crédito.

Sin embargo hay dos cuestiones que no se consideran en este proceso y que deberían jugar a favor de los trabajadores, primero que las deudas laborales puedan ser reconocidas en parte de pago por la empresa en su totalidad y segundo que se tenga en cuenta el valor generado por los mismos trabajadores mientras mantuvieron la empresa funcionando en ese proceso ya que en términos de valores

---

<sup>18</sup> Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550.

inmobiliarios y comerciales es claro que no es lo mismo el valor de venta de una empresa que estuvo cerrada que la de una que se mantuvo en funcionamiento. Estos dos aspectos están siendo considerados en la reforma a la LCQ que en la actualidad cuenta con media sanción de la Cámara de Diputados y está a la espera de ser tratada por la Cámara de Senadores.

La figura que predomina entre las empresas recuperadas entrevistadas es la de la expropiación, según se observa en la Tabla N° 4. La misma requiere de la sanción de una ley por parte del gobierno para su ejecución. La expropiación es un acto unilateral, constitucionalmente reconocido, por el cual el Estado priva de la propiedad de un bien al titular del derecho con fines de utilidad pública mediante la calificación por ley e indemnización integral del valor de aquel bien. El ejemplo más común de expropiación es la de propiedades por donde pasará una futura ruta o autopista. Una característica primordial de la misma es la **excepcionalidad**, dado que se encuentran en juego derechos de raigambre constitucional<sup>19</sup> e intereses contradictorios entre los particulares y el Estado sobre la utilidad del bien en cuestión. Justamente por esto último es que los actos de expropiación se realizan de manera excepcional en el tiempo y por razones que involucran la utilidad pública. Los niveles de gobierno autorizados para realizar expropiaciones son el nacional y el provincial, dependiendo de la jurisdicción del territorio donde se realiza la expropiación<sup>20</sup>.

La **expropiación** puede ser **temporaria o definitiva**. La temporaria se aprueba por 2 años, ya sea a título gratuito u oneroso. Luego de ese periodo el juez de

---

<sup>19</sup> Los derechos relacionados con la propiedad están garantizados por los Artículos N° 14 (derecho a la propiedad) y el N° 17 (derecho de inviolabilidad de la propiedad) de la Constitución Nacional Argentina en vigencia desde 1994. Asimismo el derecho del gobierno de expropiar para utilidad pública está contemplado también en el Artículo N° 17 de la Carta Magna.

<sup>20</sup> El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires se asimilaría a un gobierno provincial por el tipo de jurisdicción que ejerce sobre la ciudad.

la quiebra puede decidir liquidar la empresa, en cuyo caso la misma sale a remate y los trabajadores que estuvieron hasta ese momento explotándola pueden ser unos de los posibles compradores. Otra situación que puede darse es que se pida una prórroga de la expropiación por 3 años más, para lo cual debe sancionarse una nueva ley. Así, el total de años que puede durar una expropiación temporaria es de 5 años. Luego de ese periodo siguen existiendo las mismas posibilidades que cuando se vence el primer periodo de la expropiación. La conclusión ideal de este proceso sería que los trabajadores que recuperaron la empresa pudieran juntar los fondos para comprar la empresa durante el periodo que están a cargo de la explotación de la empresa, pero veremos más adelante que no siempre se logra este objetivo.

La figura de la **expropiación definitiva** recientemente ha sido aplicada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA)<sup>21</sup>, gracias a la promoción y apoyo de la ley que consiguió uno de los movimientos que agrupan a las empresas recuperadas. Esta figura contiene los mismos elementos esenciales que la expropiación temporaria, con el adicional que en este caso el gobierno municipal realiza la expropiación de manera definitiva. Veamos qué implica esto.

El GCBA cede a título oneroso, es decir contra el pago de lo desembolsado por el gobierno inmuebles ya expropiados, como así también otros bienes muebles y útiles y bienes intangibles que pertenecieran a la empresa fallida. O sea que el GCBA los compra a la quiebra para cederlos a cada una de las ERs y les da la posibilidad de devolver el dinero como si les hubieran otorgado un crédito blando a los trabajadores de la ER. El valor de la ER es decidido por el Banco Ciudad, dependiente del gobierno municipal y esa tasación constituirá el monto del préstamo y por lo tanto el monto a

---

<sup>21</sup> La expropiación definitiva de 11 empresas recuperadas localizadas en la Ciudad de Buenos Aires fue aprobada el 18 de noviembre de 2004

devolver por la empresa recuperada. Las condiciones del préstamo son ventajosas para un sector que de otra manera no hubiera tenido la oportunidad de adquirir sus instalaciones. Cabe aclarar que esta figura legal de la **expropiación definitiva** hasta ahora sólo se conoce y se ha aplicado en el ámbito de la ciudad de Buenos Aires. Esto establece claras diferencias geográficas con las empresas recuperadas que se encuentran en la RMBA<sup>22</sup> o en el interior del país ya que los respectivos gobiernos no han ideado un instrumento similar.

#### **4.2 Situación legal de las Cooperativas de Trabajo**

La situación de las cooperativas de trabajo es totalmente distinta. Desde su conformación tienen una identidad cooperativista definida y una legislación que las regula<sup>23</sup>. Estas se conforman a partir de un grupo de personas que deciden encarar una actividad en conjunto bajo una forma diferente a las de las sociedades comerciales. El conformarse como cooperativa le imprime al desarrollo de la actividad un carácter diferente basado en los principios esenciales de la solidaridad y la no búsqueda de la maximización del lucro económico.

Las cooperativas se definen, según la Alianza Cooperativa Internacional<sup>24</sup>, como una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. Las cooperativas están basadas en los valores de la *autoayuda, auto responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad*. En la tradición de sus fundadores, los

---

<sup>22</sup> RMBA es la Región Metropolitana de Buenos Aires que abarca al distrito de la Ciudad de autónoma de Buenos Aires y 41 partidos del conurbano bonaerense que pertenecen administrativamente a la provincia de Buenos Aires.

<sup>23</sup> La Ley de Cooperativas es la N° 20.337

<sup>24</sup> La Declaración sobre la Identidad Cooperativa, Alianza Cooperativa Internacional, [www.ica.coop](http://www.ica.coop).

socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social.

Estas funcionan bajo ciertos principios, los principios cooperativos, que marcan ciertas pautas que hacen al comportamiento de una empresa cooperativa. Los mismos son:

- 1- adhesión voluntaria y abierta,
- 2- gestión democrática por parte de los socios,
- 3- participación económica de los socios,
- 4- autonomía e independencia,
- 5- educación, formación e información,
- 6- cooperación entre cooperativas,
- 7- interés por la comunidad.

Aunque las empresas recuperadas terminan conformándose como cooperativas, más específicamente como cooperativas de trabajo, el origen de la forma cooperativa claramente no es el mismo, para las ERs el tomar esta forma es una cuestión de mera necesidad<sup>25</sup> mientras que para las cooperativas de trabajo la decisión de adoptar esa forma está relacionada con la adhesión a otros principios y valores<sup>26</sup>. Aún así esto no implica que los trabajadores de las ERs no se sientan identificados con los valores y principios cooperativos, sino que por el contrario en general adhieren a los mismos, con el objetivo de encarar una nueva forma de producir. Sin embargo la evidencia empírica muestra que han adoptado una forma

---

<sup>25</sup> Esta previsto en la LCQ que los trabajadores que quieran optar por la continuidad de la producción de la empresa una vez iniciado el proceso de quiebra deban constituirse como una cooperativa de trabajo.

<sup>26</sup> A pesar de que las cooperativas de trabajo surgidas del cooperativismo adopten esta forma

aún más horizontal y con mayor participación de los trabajadores / socios para la toma de decisiones que la que adoptan las cooperativas de trabajo tradicionales y que es la asamblea de asociados (sobre todo para decisiones fundamentales). Las cooperativas respetan mucho más las formas tradicionales de organización cooperativa: la cooperativa encabezada por un Consejo de Administración, elegido por los asociados y que los representa cada vez que se deba tomar una decisión para la cooperativa. Es decir que actúan con una democracia más representativa, mientras que las ERs actúan con una democracia más directa. Otra diferencia que se verifica entre ambas es el tema de la retribución al trabajo (formalmente no es un salario sino que es un retiro a cuenta de futuros excedentes) mientras en las CTs existe diferenciación salarial entre quienes desempeñan distintos tipos de tareas: de producción, administrativas y de gestión (Consejo de Administración) en la mayoría ERs, según Fajn (2003) un 69,1%, esta diferenciación no existe y cuando se da es por decisión tomada en asamblea y tratan de reducir al mínimo la diferencia entre escalas salariales (Fajn y Rebón, 2005).

Otra diferencia esencial entre ambas es el tema de los derechos de propiedad: las cooperativas de trabajo son propiedad de cada uno de los asociados, que para constituir la cooperativa debieron integrar cuotas sociales (que representan lo que en una empresa capitalista son las acciones) que representan el capital de la cooperativa y como tal funciona y es reconocida en el mercado como una forma más, aunque distinta a la forma capitalista, de organizar la producción de bienes o servicios en la economía. De esta manera las cooperativas de trabajo cuentan desde un primer momento con una identidad cierta.

El contar con más claridad en relación con la forma jurídica y los derechos de propiedad debiera implicar, o al menos podemos suponerlo, que las cooperativas

de trabajo poseen una ventaja por sobre las ERs a la hora de presentarse a la sociedad, esto incluye el tema del acceso al financiamiento. Las cooperativas de trabajo son a diferencia de las ERs organizaciones cuentan con una situación más clara en relación a los derechos de propiedad de los bienes de capital y trabajo. Además muchas de estas cooperativas cuentan con una historia y una trayectoria que han sostenido a lo largo de los años, lo que les otorga un determinado grado de confiabilidad frente a las trayectorias más fortuitas que les ha tocado vivir a las empresas recuperadas en los últimos años. El hecho de haber alcanzado cierta reputación en el mercado es una referencia muy importante a la hora de negociar con los proveedores y clientes diferentes formas de contratación y de pago.

## **5. LA REALIDAD DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO.**

### **5.1 Empresas Recuperadas**

El trabajo de campo fue realizado en base a entrevistas realizadas a empresas recuperadas (ERs en adelante) localizadas principalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA). Se entrevistaron 33 ERs de un universo de 76 relevadas. El universo está conformado a partir de un trabajo de relevamiento de las empresas recuperadas existentes en el territorio de la República Argentina. Cabe aclarar que no existe un registro único de las ERs de la Argentina en la actualidad y que el número total de las mismas difiere según los autores (Fajn, 2003; UBA, 2002; GCBA, 2003) y según los criterios que tomen en cuenta, como por ejemplo si están en proceso de lucha, si ya han adoptado una forma jurídica y si han comenzado a producir, entre otros.

En este trabajo se adopta el término de **empresas recuperadas** para aquellas cooperativas de trabajo que están conformadas a partir de la iniciativa de un grupo de trabajadores que pertenecieron a una empresa que atravesó por un concurso preventivo o un proceso de quiebra, el cual puede incluir un periodo donde la producción estuvo detenida o no y que luego fueron reabiertas por éstos con el objetivo de preservar las fuentes de trabajo. Cabe destacar que los trabajadores de las ERs se hacen cargo no sólo de la fase productiva sino también de las tareas administrativas, de gestión, de comercialización y ventas de la empresa una vez recuperada y puesta a producir. Se diferencian de las cooperativas de trabajo en su origen, estas últimas se surgen desde el movimiento cooperativo sin haber sido empresas que han pasado por un proceso de concurso preventivo/quiebra y posterior recuperación. Vale aclarar que estos conceptos surgen no sólo de una perspectiva

teórica sino que emergen que un proceso de ida y vuelta entre lo teórico y lo verificado en el trabajo campo de la presente de investigación.

El universo está conformado tanto por empresas recuperadas que se encuentran en proceso de ocupación y resistencia, luchando por obtener la legalidad suficiente como para retomar la producción y por empresas recuperadas que ya se encuentran produciendo, con mayor o menor antigüedad. El hecho de que cada día se sumen más trabajadores a recuperar empresas demuestra que estamos ante la presencia de un fenómeno dinámico y que sigue creciendo<sup>27</sup>.

Las fuentes de información consultadas fueron las páginas web y gacetillas de difusión del Movimiento de Empresas Recuperadas (MNER), del Movimiento de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores (MNFRT), de la Federación de Trabajadores de la Industria y afines de la Central de los Trabajadores Argentinos (FETIA - CTA) y los listados del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA)<sup>28</sup>.

A partir de esta información el trabajo de campo se basó sobre las ERs que se encuentran produciendo de CABA y RMBA principalmente, aunque también se realizaron entrevistas a algunas del interior del país, como se ve en la Tabla N° 2 que se presenta más adelante.

Las entrevistas fueron realizadas entre diciembre de 2004 y marzo de 2005, por lo que cualquier situación posterior, tanto de cada ER particular como los cambios que hayan podido darse en el universo de empresas recuperadas no quedarán reflejados en el presente trabajo. Las entrevistas se realizaron, mayormente, en forma telefónica y también personalmente sobre la base de un

---

<sup>27</sup> La cantidad de concursos preventivos y quiebras registradas en Argentina desde enero de 2000 hasta abril de 2005 es de 10.990, según información publicada por el Ministerio de Economía y Producción de la Nación en su página web [www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html](http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html) actualizado a junio de 2005.

<sup>28</sup> La consulta a las páginas web respectivas se efectuó durante el mes de noviembre de 2004.

cuestionario elaborado con preguntas abiertas y semi-cerradas<sup>29</sup>. En cada uno de los casos se contactó a la persona que estuviera familiarizada con el manejo de las cuestiones de financiamiento de las ERs: contabilidad y administración de la ER, pago a proveedores y socios de las cooperativas, negociación con los mismos, búsqueda de financiamiento externo (público o privado), etc. Las descripciones y vinculaciones que salen a la luz a partir del trabajo de campo realizado no pueden ser extrapoladas directamente como el comportamiento del universo, tanto en el caso de empresas recuperadas como de cooperativas de trabajo, ya que el criterio de selección de la muestra no responde a reglas estadísticas.. Es por esto que las muestras seleccionadas, y especialmente en el caso de las cooperativas de trabajo pueden no tener representatividad estadística, lo que se debe a que problemas de detección, contacto y predisposición a la entrevista de ERs y CTs.

**Tabla N° 2**  
**Distribución Geográfica de las Empresas Recuperadas.**

|                               | <b>Distribucion Geográfica Por Provincias</b> |              |         |            |          |           |           |
|-------------------------------|---|--------------|---------|------------|----------|-----------|-----------|
|                               | Capital Federal                               | Buenos Aires | Córdoba | Corrientes | Santa Fe | Río Negro | TOTAL     |
| Cantidad de ERs Relevadas     | 26  | 42           | 3       | 2          | 2        | 1         | <b>76</b> |
| Cantidad de ERs Entrevistadas | 18  | 14           | 0       | 0          | 1        | 0         | <b>33</b> |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

La Tabla N° 2 expone la distribución geográfica de las empresas recuperadas en el territorio de la República Argentina. Se presenta tanto las empresas relevadas como las entrevistadas. Esta tabla nos muestra una alta concentración de las empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires y en la Provincia de Buenos Aires (aquí se incluyen tanto las de RMBA como las del interior de la provincia) lo que coincide con el patrón de desarrollo industrial que ha caracterizado a nuestro

---

<sup>29</sup> El cuestionario que se utilizó en las entrevistas se adjunta en el Anexo I.

país durante las últimas décadas. Por esta razón es que las entrevistas y el análisis posterior se centraron sobre las ERs en estas localizaciones geográficas.

Tabla N° 3  
Clasificación de las Empresas Recuperadas Seleccionadas por rubro de producción

| Rubro                      | Cantidad de ERs | Porcentaje  |
|----------------------------|-----------------|-------------|
| Textil                     | 3               | 9%          |
| Editorial o Gráficas       | 6               | 18%         |
| Alimenticias               | 5               | 15%         |
| Metalúrgicas               | 5               | 15%         |
| Químicas                   | 3               | 9%          |
| Servicios                  | 5               | 15%         |
| Otros rubros de producción | 6               | 18%         |
| <b>TOTAL</b>               | <b>33</b>       | <b>100%</b> |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

La Tabla N° 3 muestra, a partir de las entrevistas que se realizaron, las empresas recuperadas clasificadas según el rubro de producción. A partir de la misma se observa que un 84% de las mismas se dedican a la producción de bienes (textil, editorial o gráfica, alimenticias, metalúrgicas, químicas y otros rubros) mientras que sólo el 15% están dentro del sector servicios. En “*otros rubros de producción*” se incluyeron a las empresas recuperadas dedicadas a la producción de bienes y servicios que no tienen mucha representación entre las que se entrevistaron, las actividades que desempeñan son: fabricación de muebles (1), maderera (1), elaboración óptica de automóviles (1), calera (1), cerámica para sanitarios (1) y cristalería artesanal (1).

Tabla N° 4  
Distribución de las Empresas Recuperadas Seleccionadas por cantidad de socios

| N° de Socios | Cantidad de ERs | Porcentaje  |
|--------------|-----------------|-------------|
| 1 a 25       | 19              | 57,6%       |
| 26 a 50      | 9               | 27,3%       |
| + de 50      | 5               | 15,2%       |
| <b>TOTAL</b> | <b>33</b>       | <b>100%</b> |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

La tabla anterior clasifica a las ERs según la cantidad actual de socios que las integran. Cabe destacar que en todas ellas la cantidad de trabajadores antes de la recuperación era mayor, aunque no llegaban a ser grandes empresas<sup>30</sup>. A partir de esta Tabla y de la Tabla N° 3 se puede señalar que 28 del total de las ERs entrevistadas conformaban y conforman en la actualidad el segmento de “pequeñas y medianas empresas”.

## 5.2 Cooperativas de Trabajo

Como se dijo anteriormente las cooperativas de trabajo (CTs) consideradas para el presente trabajo de campo son aquellas que se conformaron desde el movimiento cooperativo. El proceso de relevamiento y confección de listados que se llevó adelante revistió características similares al realizado para las empresas recuperadas. Las fuentes de datos que fueron consultadas, en este caso, fueron: listados de cooperativas provistos por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)<sup>31</sup>, la Guía de Integración Cooperativa Anual 2004/5<sup>32</sup> y las guías telefónicas de la Ciudad de Buenos Aires.

<sup>30</sup> Los criterios que establecen la clasificación de la empresas en micro, pequeñas, medianas y grandes están regulados en la Ley N° 25.300, la Resolución N° 24/2001 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y la N° 675/2002 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía. Estos criterios se fijan por volumen de facturación y cantidad de trabajadores.

<sup>31</sup> El INAES es un organismo público que depende del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que es la autoridad competente designada para controlar y autorizar el funcionamiento de cooperativas, mutuales y asociaciones.

<sup>32</sup> Guía de Integración Cooperativa Anual 2004/5, Revista Lazos Cooperativos, Ed. Cooperativa de Trabajo Phillipe Buchez Ltda.

Vale aclarar que como las empresas recuperadas adoptan la forma legal de cooperativas de trabajo, luego de confeccionado el listado de cooperativas de trabajo, se realizó una depuración excluyendo a las que, según los datos disponibles, eran empresas recuperadas. Adicionalmente se eliminaron aquellas CTs de las cuales no se contaba con ningún dato de localización<sup>33</sup>. Este proceso arrojó un listado de aproximadamente 100 cooperativas de trabajo de la Ciudad de Buenos Aires, Gran Buenos Aires e interior de la Provincia de Buenos Aires con posibilidad de ser contactadas.

Finalmente de un total de 75 cooperativas contactadas se logró entrevistar a 20 de ellas, distribuidas principalmente entre Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires (tanto GBA como interior de la provincia). La Tabla N° 5 muestra la distribución geográfica de cooperativas de trabajo, tanto relevadas como entrevistadas.

La elección de la localización geográfica de las CTs a entrevistar, se correspondió con el criterio seguido para las empresas recuperadas. Además el fenómeno cooperativo tiene un alcance nacional, por lo cual hubiera sido una tarea demasiado compleja para esta investigación hacer un relevamiento nacional para luego hacer las entrevistas.

Tabla N° 5  
Distribución Geográfica de las Cooperativas de Trabajo Entrevistadas.

|                               | Distribución Geográfica |              |            |
|-------------------------------|-------------------------|--------------|------------|
|                               | Capital Federal         | Buenos Aires | TOTAL      |
| Cantidad de CTs Relevadas     | 160                     | 13           | <b>173</b> |
| Cantidad de CTs Entrevistadas | 15                      | 5            | <b>20</b>  |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

<sup>33</sup> Esto se debe a que los listados del INAES reflejan las cooperativas de trabajo inscriptas a lo largo de los años, por lo que tienden a contener información desactualizada de las cooperativas.

En relación a los rubros de producción de las CTs la Tabla N° 6 muestra un predominio entre las entrevistadas del rubro servicios. Entre los que se encuentran: servicios profesionales, educativos, relacionados con la salud, fletes y mudanzas, reparaciones y construcción. Mientras que los rubros productivos no resultan, entre las CTs entrevistadas, tan representativos como lo observado para las empresas recuperadas. La cantidad de editoriales o gráficas es menor que en el caso de las ERs pero para las CTs representa el segundo rubro más frecuente junto con las cooperativas de trabajo que se dedican a la producción<sup>34</sup>.

Tabla N° 6  
Clasificación de cooperativas entrevistadas por rubro de producción.

| Rubro                | Cantidad de CTs | Porcentaje  |
|----------------------|-----------------|-------------|
| Editorial o Gráficas | 3               | 15,0%       |
| Artesanías           | 1               | 5,0%        |
| Servicios            | 13              | 65,0%       |
| Producción           | 3               | 15,0%       |
| <b>TOTALES</b>       | <b>20</b>       | <b>100%</b> |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

La Tabla N° 7 muestra a continuación la distribución por socios de las CTs entrevistadas, la cual nos muestra una situación similar a la que se presenta con las empresas recuperadas. Al igual que para las ERs se observa que la mayoría del total de las CTs entrevistadas (13 casos de 20) tiene entre 1 y 25 socios, siendo poco frecuente que se presenten casos con más de 25 socios (sólo 4 casos de 20).

<sup>34</sup> Los rubros de producción encontrados para las cooperativas de trabajo son: confecciones en tela (1), fabricación y reparación de maquinaria (1) y elaboración de cristalería fina (1).

Tabla N° 7  
Distribución de las Cooperativas de Trabajo entrevistadas por socios

| <b>N° de Socios</b> | <b>Cantidad de CTs</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|------------------------|-------------------|
| 1 a 25              | 13                     | 65,0%             |
| 26 a 50             | 3                      | 15,0%             |
| + de 50             | 4                      | 20,0%             |
| <b>TOTALES</b>      | <b>20</b>              | <b>100%</b>       |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

## **6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO.**

Toda empresa que desarrolla actividades productivas necesita de fondos para comenzar, desarrollar y, eventualmente, ampliar su capacidad productiva. Las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo no escapan a esta realidad. El objetivo de este apartado es relevar las fuentes de financiamiento que se encontraron durante la realización del trabajo de campo.

Las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo tienen diferentes trayectorias históricas de vida empresarial y por este motivo podemos suponer que las necesidades de financiamiento van a ser diferentes ya que se encontrarían en distintos momentos de su ciclo organizacional. Mientras que en el caso de las CTs el ciclo no se vio interrumpido en ningún momento, en las ERs sí. Es por esto que la recuperación de la empresa en manos de sus trabajadores propone un nuevo ciclo organizacional en la vida productiva de la misma (Fajn, 2004 y Fajn y Rebón, 2005). Es esta refundación de la empresa recuperada la que propone nuevos desafíos tanto en el ámbito de la gestión, producción y organización interna, con el objetivo de mantener las fuentes de trabajo y generar una empresa sustentable económica, financiera y socialmente.

En líneas generales el proceso de una empresa recuperada se puede delinear de la siguiente manera:

- 1- Quiebra o Concurso preventivo de la empresa fallida: esta es la instancia que moviliza en primer lugar a los trabajadores de la empresa
- 2- Inicio del proceso de recuperación: es la instancia de lucha, resistencia, ocupación de la fábrica la cual ha sido abandonada por el capitalista. La

toma de las instalaciones se realizan con el objetivo principal de preservar la integridad e las instalaciones y de las maquinarias evitando posibles destrucciones o traslado de las mismas fuera del ámbito fabril. Generalmente en esta instancia la producción se para ya que el énfasis esta puesto en la lucha.

3- Control de la empresa recuperada: esta parte del proceso implica asumir el control de la empresa por parte de los trabajadores, conformar la cooperativa de trabajo para poder lograr acuerdos legales pos de brindar un grado de legalidad al proceso de recuperación para retomar la producción. Muchas empresas recuperadas comienzan a producir una vez lograda la cobertura legal necesaria.

4- Expropiación: esta es una instancia que implica hacer visible el fenómeno de recuperación de empresas para instalar en la agenda política y pública el tema en pos de lograr mayor certidumbre en relación a la propiedad de los medios de producción. Esta sería la etapa en la cual se consolida la propiedad privada colectiva de los medios de producción.

Durante este proceso global que implica la recuperación de una empresa y de sus puestos de trabajo van apareciendo distintos requerimientos de financiamiento. El trabajo de campo que se realizó indagó sobre todas las fuentes de financiamiento a las que recurren las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo y aunque el cuestionario inicial no contempló las distinción de diferentes fuentes de financiamiento según el momento del ciclo organizacional en este trabajo nos centramos en las fuentes de financiamiento que están asociadas a partir del inicio

de lo que Fajn y Rebón<sup>35</sup> llaman el inicio de un *nuevo ciclo organizacional* para el caso de las empresas recuperadas ya que nos interesaba relevante indagar específicamente las formas de financiamiento a la que éstas recurren para la puesta en marcha y continuidad de la producción. Como las cooperativas de trabajo que se entrevistaron están produciendo se puede realizar una comparación de entre ambos tipos de organizaciones. Aún así hay que tener en cuenta que la trayectoria transitada por las CTs no es la misma que la de la ERs.

Para llevar adelante este análisis vamos a utilizar el concepto de “fuentes de financiamiento” el que surge con el propósito de englobar todas aquellas formas a las que las ERs y CTs recurren para obtener fondos: créditos, subsidios, créditos comerciales, descubiertos en cuenta bancaria, descuento de cheques, ahorro, entre otros<sup>36</sup>. Las fuentes de financiamiento que se observan a partir de las entrevistas realizadas en estos dos tipos de empresas son en algunos casos similares a los que acceden las sociedades comerciales y otras son diferentes, sobre todo en el caso de las ERs que por su situación particular deben buscar otros caminos para lograr algún tipo de financiamiento. Esta dificultad se da sobre todo con los proveedores de insumos de la empresa ya que salen de una mala experiencia con la administración anterior y por lo tanto a la nueva ER le cuesta reconstruir su reputación como buen cliente y pagador (Fajn y Rebón, 2005) . Lo mismo sucede con los clientes, la ER debe volver a demostrar la capacidad de producir productos de calidad, a un precio conveniente, cumpliendo los plazos de entrega previstos y estándares de calidad.

Dentro de la categoría de “*fuentes de financiamiento*” se hace a la vez una separación entre “*fuentes principal*” y “*fuentes secundaria*” de financiamiento. La

---

<sup>35</sup> Fajn, 2003 y 2004 y Fajn y Rebón, 2005.

<sup>36</sup>Las distintas fuentes de financiamiento surgen a partir del análisis de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo y a partir del marco conceptual que fue previamente explicitado.

distinción se realiza sobre la base del monto otorgado. Por ejemplo, las 4 empresas recuperadas que han recibido créditos también han recibido subsidios, pero el monto de los créditos es en cada uno de los casos mayor que el de los subsidios, por eso se los considera como “fuente principal de financiamiento”<sup>37</sup>.

A continuación se presenta la Tabla N° 8 con las respuestas acerca de las fuentes de financiamiento de las empresas recuperadas entrevistadas.

Tabla N° 8  
Fuentes de Financiamiento de ERs entrevistadas

| Fuentes de Financiamiento                 | Fuente Principal | %           | Fuente Secundaria |
|---|------------------|-------------|-------------------|
| Subsidios                                 | 20               | 60.6%       | 4                 |
| Créditos                                  | 4                | 12.1%       | 1                 |
| Proveedores                               | 3                | 9.1%        | 10                |
| Ayuda de otras ERs                        | 5                | 15.2%       | 5                 |
| Descuento de Cheques Descubiertos Cta Cte | -                | 0.0%        | 7                 |
| Otros                                     | -                | 0.0%        | 2                 |
| Ninguna                                   | 1                | 3.0%        | -                 |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>33</b>        | <b>100%</b> | <b>29</b>         |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Como se observa en la tabla N° 8 la mayoría (veinte de treinta y tres) de las ERs entrevistadas han obtenido alguna vez subsidios. Los subsidios son erogaciones de dinero que puede realizar alguna esfera u organismo público, para ser utilizado por la ER. Los subsidios tienen la característica que son a título gratuito, es decir que no necesitan ser devueltos. Muchas de las empresas recuperadas localizadas en la Ciudad de Buenos Aires han obtenido subsidios, ya que el gobierno de esta ciudad, a través de distintos programas, ha brindado apoyo económico a las mismas. También se encuentran subsidios otorgados por la Cámara de Diputados y el Ministerio de

<sup>37</sup> A excepción de la Cooperativa Vitrofin que recientemente recibió un subsidio del mismo programa que le otorgó el crédito por el mismo monto que el crédito, pero para otro fin: la compra de un nuevo bien de capital para la cooperativa.

Producción de la Provincia de Buenos Aires, el Ministerio de Trabajo de la Nación y el Plan Manos a la Obra del Ministerio de Desarrollo Social<sup>38</sup> de la Nación<sup>39</sup>. Los montos de los subsidios son variables y no existe, al menos a priori, un criterio claro de decisión en cuanto al monto a otorgar. Sí se observa más concordancia cuando se trata del destino de los fondos: capital de trabajo, reparación de edificios y maquinarias, dos cuestiones claves para las ERs a la hora de comenzar a producir nuevamente.

Los casos de empresas recuperadas que han obtenido créditos se observan con una frecuencia menor a la de los subsidios, apenas 4 del total de las 33 entrevistadas, lo que representa un 12,1% de las ERs entrevistadas. Aquellas que han obtenido financiamiento a través de créditos son:

- ↪ Cooperativa Obrera Gráfica Campichuelo (COGCAL)
- ↪ Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin
- ↪ Cooperativa de trabajo Lácteos Monte Castro
- ↪ Cooperativa de trabajo Evaquil.

Los organismos que les han otorgado crédito a estas cooperativas son, respectivamente: Banco de la Nación Argentina, Programa Redes en el marco de Plan Manos a la Obra del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, Banco Ciudad y Banco Credicoop (estos dos bancos otorgaron sendos créditos a la Cooperativa Lácteos Monte Castro) y por último el Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro) del Banco de la Nación Argentina. Los montos van desde los \$6.000 hasta los \$75.000 y el destino de estos

---

<sup>38</sup> La Cooperativa Vitrofin fue financiada por el Plan Manos a la Obra del Ministerio de Desarrollo Social a través del Municipio de Cañada de Gomez.

<sup>39</sup> Ver Tabla N° 12 para ver la cantidad de subsidios otorgados por cada organismo.

fondos varía, apareciendo la compra de inmuebles y de maquinaria y bienes de capital, tal como se explica más adelante para cada caso en particular. Estos cuatro casos son interesantes de estudiar en mayor profundidad, ya que no se observa ningún patrón, en cuanto a los créditos, relacionado con el rubro de producción o la localización geográfica de estas empresas recuperadas.

El resto las fuentes de financiamiento (principal) que observamos en las entrevistas representan 8 casos, que se distribuyen entre crédito de proveedores y ayuda de otras empresas recuperadas. Las ERs que cuentan con crédito a proveedores y ayuda de otras ERs como su fuente principal de financiamiento no han tenido acceso a ninguna de las otras fuentes anteriormente mencionadas.

La ayuda de las otras ERs<sup>40</sup> es una fuente de financiamiento que se ve con cierta frecuencia tanto como fuente principal como fuente secundaria. Para los casos en que se ve como fuente principal se trata de montos relevantes, algunos igualan los montos de algunos subsidios, pero se diferencian de estos últimos por 2 razones. La primera tiene que ver con la motivación de la ayuda: el motivo principal que lleva a una ER a prestar dinero a otra que se está recuperando es la **solidaridad** con la situación y como forma de manifestar el apoyo hacia la ER que está comenzando con su producción nuevamente. De esta manera las ERs van creando lazos de solidaridad y de confianza y forjando una identidad como grupo que se distingue de otras empresas que pasan por la misma situación. Se trata de una forma de ayuda concreta y visible que puede darse a través de recursos monetarios o de derivación de trabajo excedente (esto se verifica especialmente en el caso de las empresas recuperadas del

---

<sup>40</sup> La evidencia empírica en otros trabajos de investigación muestra la presencia de una variedad de actores sociales que sobre todo en los momentos iniciales del proceso de recuperación brindan ayuda a las empresas recuperadas. Esta asistencia es mayormente una ayuda social – moral que acompaña y asesora en la lucha por la recuperación de los puestos de trabajo, aunque a veces puede tomar la forma de recursos monetarios. Adicionalmente la interacción con estos actores sociales va acompañando el proceso de formación de una identidad propia de las ERs como movimiento social. (Fajn, 2003; UBA, 2002; Rebón, 2005)

rubro gráfico). Mientras que el criterio para la asignación de un subsidio no es la solidaridad sino que se encuentra inscripto en una estrategia de política económica o como otra forma de ejecutar políticas sociales. Más allá de que la motivación sea diferente el objetivo es coincidente: financiar la recuperación y manutención del empleo en estas empresas.

La segunda razón por la que se diferencian es que las ayudas entre ERs generalmente se devuelven, sin interés, ni plazo de devolución, ni un cronograma de pagos preestablecido. En cambio el subsidio no se devuelve, aunque puede existir algún tipo de seguimiento de su uso de parte el organismo que lo otorgó. Según lo manifestado en las entrevistas por las empresas recuperadas que recibieron subsidios y ayuda de otras ERs en algunos casos se verifica una diferencia temporal entre ambas fuentes de financiamiento. La ayuda de otras ERs puede haberse recibido en los momentos iniciales de la toma del control de la empresa y también una vez retomada la producción.

Como se explicó anteriormente, para los casos en que las ayudas evidencian un monto relativamente alto (en general los montos superan los \$10.000) similar a los de los subsidios, los destinos de los fondos son idénticos a los de los primeros: capital de trabajo (para no depender exclusivamente del trabajo *a fazón*<sup>41</sup>), reparación de maquinarias, puesta a punto de las instalaciones. Cuando la ayuda de las ERs se concreta en montos menores, el destino está más relacionado con cuestiones como reconectar servicios públicos cortados a la empresa en quiebra por falta de pago, pagar un adelanto para un alquiler, entre otros.

---

<sup>41</sup> Esta forma de trabajo implica que la empresa recuperada sólo aporta la mano de obra en el servicio productivo ya que un tercero le encarga determinada producción y le provee de las materias primas y le impone la forma de elaboración y tiempos de producción.

El tema de las fuentes de financiamiento en las CTs es un tema delicado y los resultados que arrojaron las entrevistas no se acercan a lo que se hubiera esperado. Dado que las cooperativas de trabajo cuentan un esquema jurídico – legal con mayor certidumbre que con el cuentan las empresas recuperadas, la lógica decía que deberían tener mayor acceso al financiamiento formal.

Los resultados de las entrevistas muestran que en solamente dos casos (Cooperativa de trabajo textil CONTEX y la Cooperativa de trabajo Decor Service) se registraron créditos, en el primer caso otorgado por un organismo provincial de cooperativismo, el IPAC y la una Asociación de la ciudad de Las Flores, y en el segundo, se trata de crédito otorgado por un particular. Lo interesante es que ambos créditos se utilizaron para la compra de instalaciones y capital de trabajo.

Por otro lado con relación a la presencia de subsidios se verifica en solamente tres cooperativas de trabajo: Cooperativa Trabajadores Unidos por la Construcción, Manos del Delta y Cooperativa de trabajo El Profesional, las dos primeras localizadas en la provincia de Buenos Aires y la tercera localizada en la Ciudad de Buenos Aires. Esto demuestra que las cooperativas de trabajo entrevistadas cuentan con poco o casi nada de apoyo económico-financiero de parte de los diferentes niveles de gobierno como así también de los organismos específicos del cooperativismo.

Tabla N° 9  
Fuentes de Financiamiento de las Cooperativas de Trabajo entrevistadas.

| <b>Fuentes de Financiamiento CTs</b>            | <b>Principal</b> | <b>%</b>      | <b>Secundaria</b> |
|---|------------------|---------------|-------------------|
| Subsidios                                       | 3                | 15.0%         | -                 |
| Créditos  | 2                | 10.0%         | -                 |
| Proveedores                                     | 3                | 15.0%         | 3                 |
| Ninguno   | 12               | 60.0%         | -                 |
| Descuento de Cheques o Descubierto en Cta. Cte. | 0                | 0.0%          | -                 |
| <b>TOTAL</b>                                    | <b>20</b>        | <b>100.0%</b> | <b>3</b>          |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

El rango del monto de los subsidios que se han entregado tanto a empresas recuperadas como a cooperativas de trabajo, se presenta a continuación:

Tabla N° 10  
Distribución de monto de subsidios entregados a las ERs y CTs entrevistadas.

| Rango Montos        | Cantidad de ERs | % del Total | Promedio    | Cantidad de CTs | % del Total | Promedio   |
|---------------------|-----------------|-------------|-------------|-----------------|-------------|------------|
| \$1 - \$10.000      | 8               | 24.2%       | 24.2%       | 4               | 66.7%       | 20.0%      |
| \$11.000 - \$20.000 | 7               | 21.2%       | 21.2%       | 2               | 33.3%       | 10.0%      |
| \$21.000 - \$40.000 | 8               | 24.2%       | 24.2%       | 0               | 0%          | 0.0%       |
| \$40.000 - \$60.000 | 7               | 21.2%       | 21.2%       | 0               | 0%          | 0.0%       |
| \$61.000 - \$80.000 | 3               | 9.1%        | 9.1%        | 0               | 0%          | 0.0%       |
| <b>TOTAL</b>        | <b>33</b>       | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>6</b>        | <b>100%</b> | <b>30%</b> |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Con relación al acceso a subsidios por parte de empresas recuperadas y cooperativas de trabajo se puede observar (ver Tabla N° 10) que la cantidad de subsidios entregados a ERs es considerablemente mayor (33) a la cantidad entregada a las CTs (6). En segundo término, el número de subsidios para el caso de las ERs y de las CTs es mayor al número de ERs y CTs subsidiadas que se muestran en la Tabla N° 8 y N° 9, respectivamente. Esto se debe a que hay casos de empresas recuperadas y cooperativas de trabajo que han recibido más de un subsidio<sup>42</sup>. Si observamos las cantidades promedio de los subsidios que ambas, empresas recuperadas y cooperativas de trabajo entrevistadas, recibieron la situación que veríamos sería: en promedio, todas las ERs entrevistadas recibió un subsidio y que en promedio un 30% de las CTs también.

En relación a los montos podemos ver que para el caso de las CTs un 67% (un 67% del 30% de la muestra) del total de los subsidios entregados se encuentran

<sup>42</sup> Las empresas recuperadas son: Cooperativa de trabajo La Nueva Esperanza Ltda., Cooperativa de trabajo Vieytes Ltda., Cooperativa de trabajo Chilavert Artes Gráficas Ltda., Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin Ltda., Cooperativa de trabajo Olavarría Ltda. y Artes Gráficas El Sol cooperativa de trabajo Ltda. Las cooperativas de trabajo son: Cooperativa de trabajadores unidos por la construcción Ltda., Manos del Delta cooperativa de artesanos isleños y Cooperativa de trabajo El Profesional Ltda.

dentro del rango de \$1 a \$10.000 mientras que para el mismo rango encontramos un 24% de los subsidios entregados a las empresas recuperadas. Un 33% de los subsidios entregados a las CTs se encuentran dentro del rango de \$11.000 a \$20.000, para el mismo rango se observa un 21% de subsidios entregados a ERs. Para los demás rangos se puede apreciar que se da una situación peculiar: las CTs no recibieron subsidios por montos mayores a \$20.000, las ERs sí y la frecuencia con la que se observan solamente cae a partir de los \$60.000. Esto refleja la diversidad de montos que se han entregado a las ERs en concepto de subsidios, lo que se relaciona con la existencia de criterios heterogéneos de decisión en cuanto a los montos y frecuencia de asignación de los mismos. Esta diversidad puede atribuirse a la amplitud que el fenómeno de la recuperación de empresas ha tenido, ya que el mismo abarca a empresas productoras de bienes y de servicios y en una variedad de rubros productivos, cada uno de los cuales cuenta con especificidades propias que hacen que los montos para financiarse sean también variados.

A partir de las observaciones anteriores se puede apreciar que el monto promedio de subsidios que se han otorgado a las ERs relevadas es mayor que el mismo monto entregado a las CTs relevadas, siendo los mismos \$30.240 y \$6.067, respectivamente (ver Tabla N° 11). Además debemos tener en cuenta que varias ERs al momento de la entrevista manifestaron estar tramitando subsidios y que dado que no se tiene la certeza si los han obtenido o no y el desconocimiento del monto que estaban pidiendo, éstos no pudieron incluirse en el cuadro anterior. Sin embargo esta situación no se registró en el caso de las cooperativas de trabajo. Esto nos hace suponer que el monto total y promedio de subsidios que las empresas recuperadas han recibido puede ser todavía mayor al que se tiene relevado.

Tabla N° 11  
 Calculo de la Media y Mediana<sup>43</sup> para los subsidios otorgados a ERs y CTs entrevistadas

|                    | Subsidios otorgados a ERs | Subsidios otorgados a CTs |
|--------------------|---------------------------|---------------------------|
| Mediana (en pesos) | 25.000                    | 2.000                     |
| Media (en pesos)   | 30.240                    | 6.067                     |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Adicionalmente podemos apreciar que el monto promedio de los subsidios, dado por la media, es mayor para las empresas recuperadas. El monto promedio de los subsidios otorgados a cooperativas de trabajo representa aproximadamente un 20% del monto promedio de los subsidios otorgados a las empresas recuperadas (ver Tabla N° 11).

El monto total de los subsidios otorgados a las empresas recuperadas entrevistadas es apreciablemente mayor al que se le otorgó a las cooperativas de trabajo. Dado que el monto representa un importe cercano al millón de pesos, a continuación se presentará una tabla mostrando la distribución de los subsidios otorgados a ERs por organismo y monto total.

Tabla N° 12  
 Distribución de subsidios otorgados a ERs entrevistadas por organismo y montos

| Organismo   | N° de Subsidios | Monto Total | Monto Promedio | %     |
|---|-----------------|-------------|----------------|-------|
| G.C.B.A.  | 20              | \$ 687,433  | \$ 34,372      | 60.6% |
| Ministerio de Trabajo de la Nación                        | 6               | \$ 136,000  | \$ 22,667      | 18.2% |
| Ministerio de Desarrollo Social de la Nación - Plan Redes | 3               | \$ 107,500  | \$ 35,833      | 9.1%  |
| Ministerio de Producción de la Prov. De Bs.As.            | 1               | \$ 15,000   | \$ 15,000      | 3.0%  |
| Cámara de Diputados de la Prov. de Bs.As.                 | 1               | \$ 10,000   | \$ 10,000      | 3.0%  |
| Otros   | 2               | \$ 42,000   | \$ 21,000      | 6.1%  |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

<sup>43</sup> La media y la mediana son dos medidas estadísticas de tendencia central. Ambas medidas nos indican la tendencia que tienen los datos de agruparse en torno de distintos valores. La media se calcula como el promedio aritmético de los montos de los subsidios. La mediana es el valor para el cual la distribución de probabilidad se divide en dos partes iguales.

Se puede observar una concentración, tanto en monto como en cantidad, de subsidios entregados por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. La mayoría de estos subsidios se entregaron entre el 2002 y el 2004 a través de la Dirección de Industria de la Subsecretaría de Producción del GCBA y la Corporación del Sur, en un solo caso. Los subsidios que con más frecuencia aparecen otorgados por este gobierno son los correspondientes al “Concurso Pymes 2003 y 2004” que fueron ambos organizados por la Dirección de Industria. La participación en estos concursos estuvo solamente abierta a pymes (categoría dentro de la cual entran las ERs) con domicilio fiscal y desarrollo de actividades productivas dentro de la ciudad de Buenos Aires. Esta exigencia particular del GCBA introduce un elemento que marca una desigualdad respecto de las empresas recuperadas del GBA, como del interior del país, ya que éstas sólo cuentan con posibilidades de acceder a programas o concursos de fondos públicos de organismos provinciales o nacionales, dentro de los cuales la competencia por los fondos es mayor y por ende la posibilidad de acceder al subsidio menor.

Además se detectaron históricamente dos programas nacionales y dos de la Provincia de Buenos Aires que otorgan subsidios a las empresas recuperadas (Ver Tabla N° 12). Cabe aclarar que dichos programas no están únicamente dirigidos a empresas recuperadas sino que tienen un alcance mayor en cuanto beneficiarios, con lo cual la competencia por los fondos es mayor aún.

La diferencia en cuanto al monto promedio otorgado por los distintos organismos no es tan significativa como la que se aprecia con relación a los montos totales. El Ministerio de Desarrollo Social de la Nación<sup>44</sup> es el organismo que muestra el mayor monto promedio, a pesar de que la cantidad de subsidios otorgados y el

---

<sup>44</sup> Según las entrevistas realizadas el Ministerio de Desarrollo Social ha otorgado subsidios a través de Plan Redes.

monto total son considerablemente menores que los que concedió el GCBA. El GCBA es el organismo público con mayor peso relativo en la entrega de subsidios con una participación el orden del 60% del total de los subsidios relevados en las entrevistas realizadas. Le siguen el Ministerio de Trabajo y el Ministerio de Desarrollo Social, con un 18 y un 9 por ciento, respectivamente. Estos datos evidencian, especialmente la mayor presencia relativa en cantidad de subsidios otorgados, que el GCBA está poniendo especial énfasis político y económico en apoyar al sector de empresas recuperadas.

Para el caso de las CTs entrevistadas, la distribución por organismo y montos de los subsidios otorgados, los datos exhiben una situación diametralmente diferente a la que se presentó para las empresas recuperadas (Ver Tabla N° 13). Los organismos que han otorgado subsidios a las CTs son menos que los que dieron subsidios a ERs y los montos también son menores, situación ésta que anteriormente habíamos señalado (ver Tabla N° 10). Los subsidios que otorgaron los organismos públicos de la Provincia de Buenos Aires estuvieron ambos dirigidos a la misma cooperativa<sup>45</sup>. Los que dio el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación fueron tres hacia una cooperativa y el restante hacia otra. Dos de estos cuatro subsidios se otorgaron específicamente para que la cooperativa recientemente conformada tuviera la posibilidad de capacitarse<sup>46</sup>, mientras que los otros dos estuvieron enmarcados en el Plan Nacional Manos a la Obra que lleva adelante dicho Ministerio.

---

<sup>45</sup> Manos del Delta cooperativa de artesanos isleños.

<sup>46</sup> Plan Nuevos Roles Laborales.

Tabla N° 13  
Distribución de subsidios otorgados a CTs entrevistadas por organismo y montos

| Organismo   | N° de Subsidios | Monto Total | Monto Promedio | %     |
|---|-----------------|-------------|----------------|-------|
| Ministerio de Desarrollo Social de la Nación          | 4               | \$ 19,400   | \$ 4,850       | 66.7% |
| Ministerio de Desarrollo Social de la Prov de Bs. As. | 1               | \$ 11,000   | \$ 11,000      | 16.7% |
| Instituto Provincial de Acción Cooperativa (IPAC)     | 1               | \$ 8,000    | \$ 8,000       | 16.7% |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Otro aspecto que es importante de analizar es el destino de los fondos otorgados como subsidios a las empresas recuperadas y a las cooperativas de trabajo.

Algunos de los destinos que más se repiten son:

*Clasificación del uso de los subsidios otorgados a las ERs entrevistadas*

- Capital de trabajo: adquisición para reanudar o ampliar la producción, necesidad de cubrir mayores volúmenes de producción, dejar de trabajar “a fazón”.
- Reparación de maquinarias y edificios para recomenzar la producción o habilitar espacios cerrados de las fábricas para incorporarlos a la producción.
- Capacitación en aspectos administrativos de la fábrica y capacitación cooperativa.
- Implementación de nuevas líneas de producción, mejoramiento de las líneas de producción ya existentes.
- Comercialización, aumentar la presencia de la marca propia en el mercado, recuperar antiguos clientes, mejoramiento de la imagen y publicidad.
- Regularización de situaciones impositivas para vender al público: pago de deudas, compra de controladores fiscales, entre otros.

*Clasificación del uso de los subsidios otorgados a las CTs entrevistadas.*

- Capacitación cooperativa y en cuestiones administrativas.

- Capital de trabajo: compra de herramientas, adquisición de mercadería de los socios para su posterior venta y de materias primas.

Se advierte que el destino más generalizado de los fondos de subsidios es la ampliación o la renovación del capital del trabajo, tanto para el caso de las empresas recuperadas como para las cooperativas de trabajo, aunque ERs y CTs se encuentran en distintos momentos, para las cooperativas de trabajo implica ampliar el volumen de producción, para las empresas recuperadas financiar capital de trabajo les permite comenzar su actividad autónomamente para abandonar el trabajo para terceros y producir con la propia marca. Además las CTs entrevistadas que recibieron subsidios dedicaron esos fondos para la capacitación de sus socios, ya sea en los diversos oficios en lo que se desempeñan los socios o en capacitación cooperativa.

Para las empresas recuperadas resulta importante poder realizar grandes compras de insumos con los subsidios ya que por un lado consiguen mejores condiciones de parte de los proveedores y por otro lado el hecho de contar con un stock considerable de materias primas les permite comenzar a reducir el trabajo “*a la fazón*” y comenzar a comercializar productos con la marca propia.

Como mostramos anteriormente en las Tablas N° 8 y 9 existe una diversidad de fuentes de financiamiento a las cuales están recurriendo tanto las empresas recuperadas como las cooperativas. Previamente centramos nuestro análisis en los subsidios, por esto a continuación se explorarán distintos aspectos que presentan los créditos que han sido otorgados a ERs y a CTs.

La Tabla N° 14 presenta el rango de los montos y la cantidad de créditos otorgados a empresas recuperadas y cooperativas de trabajo según las entrevistas realizadas.

Los créditos que fueron otorgados a las ERs representan un 12,1% de las empresas recuperadas entrevistadas<sup>47</sup>, mientras que los otorgados a las CTs representan un 10%<sup>48</sup> (Ver Tabla N° 14). La diferencia cuantitativa entre la cantidad de créditos otorgados a unas y otras no es de la misma magnitud que la que observamos cuando analizamos el caso de los subsidios.

También se advierte una diferencia en cuanto al rango de los montos de los créditos otorgados: la mayor parte de los créditos hacia las ERs (un 83% de los créditos otorgados) no superan los \$40.000, los créditos hacia las CTs sólo están distribuidos entre 2 rangos que conjuntamente van de los 21.000 a los 60.000 pesos. Mientras que dentro de los créditos otorgados a las empresas recuperadas hay sólo un crédito que supere el valor de los otorgados a las cooperativas de trabajo que representa el 16,7% del total de los créditos otorgados.

La tabla N° 10 reflejaba que los subsidios recibidos por las cooperativas de trabajo eran, por el contrario los de los menores montos, mientras que los otorgados a las empresas recuperadas estaban más distribuidos en los diferentes rangos de montos de subsidios. Las tablas N° 14 y 15 nos muestran otra diferencia en este sentido y es que la distribución de los rangos está más concentrada en valores relativamente más bajos para las empresas recuperadas (el 83% de los créditos otorgados son de hasta \$40.000) y relativamente más altos para las cooperativas de trabajo (el 100% de los créditos otorgados van de los \$21.000 a los \$60.000). Esto nos estaría mostrando que el acceso a los subsidios no depende de cómo están establecidos los derechos de propiedad, ya que las empresas recuperadas, que son las

---

<sup>47</sup> Los créditos a las empresas recuperadas están distribuidos de la siguiente manera: la Cooperativa Obrera Gráfica Campichuelo, la Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin y la Cooperativa de trabajo Evaquil recibieron 1 crédito cada una. La Cooperativa de trabajo Lácteos Monte Castro recibió tres créditos en distintos momentos del tiempo.

<sup>48</sup> Las cooperativas de trabajo que recibieron son dos: Cooperativa de trabajo Decor Service y la Cooperativa CONTEX, esta última obtuvo dos créditos.

que se encuentran en un estado de inferioridad en este aspecto respecto de las cooperativas, son las que más cantidad y mayor volumen de subsidios han recibido. Sino que la mayor cantidad de subsidios recibidos por parte de las ERs (sobre todo de las localizadas en la Ciudad de Buenos Aires) se condice con un contexto político favorable, dentro del cual el GCBA está poniendo especial énfasis en el financiamiento de estas empresas para que puedan preservar y ampliar sus plantas, mejorar la producción y potencialmente crear más fuentes de trabajo.

Tabla N° 14  
Distribución de monto de créditos otorgados a las ERs y CTs entrevistadas.

| Montos              | N° de Créditos ERs | %     | N° de Créditos CTs | %     |
|---------------------|--------------------|-------|--------------------|-------|
| \$1 - \$10.000      | 2                  | 33.3% | ---                | 0.0%  |
| \$11.000 - \$20.000 | 1                  | 16.7% | ---                | 0.0%  |
| \$21.000 - \$40.000 | 2                  | 33.3% | 1                  | 16.7% |
| \$40.000 - \$60.000 | ---                | 0.0%  | 2                  | 33.3% |
| \$61.000 o más      | 1                  | 16.7% | ---                | 0.0%  |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Tabla N° 15  
Cálculo de la Media y la Mediana para los créditos a ERs y CTs entrevistadas

|                    | Créditos ERs | Créditos CTs |
|--------------------|--------------|--------------|
| Mediana (en pesos) | 18.500       | 50.000       |
| Media (en pesos)   | 27.667       | 46.667       |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

A continuación en la tabla N° 16 se presentan los créditos que se han otorgado a las empresas recuperadas clasificados por el organismo que los otorgó y mostrando montos, plazos y tasa de interés pactada.

Observamos que la cantidad de créditos otorgados está distribuida entre diversos organismos, al contrario que en el caso de los subsidios, no se aprecia concentración alguna en un organismo específico. Las dos instituciones que tienen

mayor cantidad de créditos otorgados son el Banco Ciudad de Buenos Aires y el Banco de la Nación Argentina, que suma el préstamo otorgado por \$ 25.000 y el del programa FoMicro que depende de él<sup>49</sup>. El monto total de los préstamos otorgados a las empresas recuperadas es de \$ 154.000, cantidad considerablemente menor al que las empresas recuperadas accedieron por la vía del subsidio. En cambio si comparamos el monto promedio de los créditos con el monto promedio de los subsidios que las ERs recibieron, la diferencia es cercana a los \$2.500 a favor de estos últimos (Ver Tablas N° 11 y 15). Esto nos está dejando ver que los créditos, aunque aparecen con menor frecuencia que los subsidios en la muestra, evidencian montos promedios cercanos a los de los subsidios.

---

<sup>49</sup> Se presentaron en la tabla separadamente porque responden a distintas líneas crediticias.

**Box N° 1: Crédito de la Cooperativa de trabajo Cristalería Vitrofin Limitada  
– Provincia de Santa Fe**

La Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin Limitada está conformada desde el año 1995. La misma se formó a partir de un grupo de trabajadores de la empresa Cristalería Vitrofin S.A. que cerró en enero del año 1995, debido a las adversas condiciones que se planteaban en el mercado con la entrada de productos de importación a precios mucho más bajos. Ante esa situación los empleados de la empresa decidieron conformar una cooperativa de trabajo con el objetivo primordial de mantener las fuentes de trabajo. La cooperativa se dedica a la producción artesanal de artículos de cristal soplado.

La idea de recuperarla empezó a tomar forma a finales del año 2001, cuando el actual presidente de la cooperativa comenzó con algunas gestiones encaminadas a ese objetivo. En el 2003 la justicia les otorgó la custodia del edificio a la cooperativa.

Gracias a los aportes de un grupo de particulares de la localidad la cooperativa logró comprar el inmueble en el remate. Para concretar este préstamo los particulares conformaron un fondo inversión que les prestó el dinero a la cooperativa. Es un fondo de inversión con características muy particulares ya que no hay plazo ni frecuencia de devolución estipulado, ya que a medida que la cooperativa puede y en función del excedente económico que obtiene le devuelve el dinero al fondo. La prioridad fue recuperar una la segunda fuente de trabajo de la localidad, por cantidad de socios que tiene en la actualidad.

A partir de la compra del edificio momento comenzaron a reacondicionar la fábrica con el objetivo comenzar a producir nuevamente. En marzo de 2004 lograron finalmente poner nuevamente en marcha la cristalería, en manos de la cooperativa que hoy cuenta con 65 asociados.

Sólo después de recuperar la fábrica lograron conseguir un financiamiento para con este propósito en mente llegaron hasta el Ministerio de Desarrollo Social a pedir ayuda financiera para poner la fábrica a punto, que fue canalizada a través de Plan Redes. Así se pudo otorgar a la cooperativa un crédito a través del Municipio de Cañada de Gomez, un crédito de este Plan, para capital de trabajo y compra de herramientas. Las características de este financiamiento son:

- Monto: \$75.000
- Tasa de interés del 6% anual
- Plazo de devolución: 2 años con 6 meses de gracia de pago del capital.

Además de este financiamiento han recibido subsidios: en primer lugar uno del Ministerio de Trabajo de la Nación que les otorgó \$150 por mes por trabajo durante 6 meses partir de junio de 2004. Otro subsidio que recibieron más reciente, uno del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, por \$75.000 para adquirir un horno de fusión lo que les permitirá ampliar su producción.

**Tabla N° 16**  
**Distribución de los créditos otorgados a las ERs entrevistadas por organismo.**

| <b>Organismo</b>                                     | <b>N° de Créditos</b> | <b>Monto</b> | <b>Plazo</b> | <b>Tasa de interés</b> | <b>%</b> |
|--|-----------------------|--------------|--------------|------------------------|----------|
| Banco de la Nación Argentina                         | 1                     | \$ 25,000    | 6 meses      | 6 % anual              | 16.7%    |
| FoMicro  | 1                     | \$ 30,000    | 48 meses     | 7 % anual              | 16.7%    |
| Plan Redes - Mtrio de Desarrollo Social de la Nación | 1                     | \$ 75,000    | 24 meses     | 6 % anual              | 16.7%    |
| Banco Ciudad / GCBA                                  | 2                     | \$ 12,000    | 20 meses     | Tasa cero              | 33.3%    |
| Banco Credicoop                                      | 1                     | \$ 12,000    | 24 meses     | 8 % anual              | 16.7%    |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

El volumen de créditos que recibieron las cooperativas es cercano a los \$ 140.000, este valor es aproximado ya que uno de los créditos otorgado a una de las CTs se dio por la mitad de un inmueble unos años atrás (ver Tabla N° 17). El monto promedio de los créditos que recibieron las CTs es mayor que el monto promedio de los subsidios (Ver Tablas N° 11 y 15), situación que se puede explicar por el destino de los fondos, estos créditos se usaron para la adquisición de los inmuebles de las respectivas cooperativas. Por otro lado podemos apreciar que la diferencia entre los montos promedios de los créditos otorgados a ERs y a CTs no es la misma que se observamos con anterioridad para el caso de los subsidios. La disparidad se da a favor

**Box N° 2: Cooperativa de trabajo Obrera Grafica Campichuelo Limitada**

La cooperativa surge a partir de la privatización de la impresión del boletín oficial de Republica Argentina, en Noviembre de 1992.

Se trata de un caso atípico de recuperación de las fuentes de trabajadores por parte de los mismos trabajadores porque no medió una situación de quiebra de la empresa anterior. Situación que favoreció el tema de la propiedad del edificio donde funcionan, ya que fue cedido por el Estado.

La cooperativa se dedica al rubro gráfico, específicamente a la impresión de formularios de automotores y folletería varia. Aunque la condición de haber sido una empresa estatal le impide realizar ciertos tipos de trabajo con dependencias estatales.

Esta empresa recuperada obtuvo un crédito del Banco Nación, a través de una línea para pequeñas y medianas empresas. Las condiciones de este crédito son:

- Monto: \$25.000
- Tasa de interés: 7 % anual
- Plazo de devolución: 6 meses

de las CTs, que muestran un mayor monto promedio de créditos que las ERs (ver Tabla N° 15) y la diferencia entre ambos promedios es sensiblemente menor. Esto podría estar denotando que el acceso a los subsidios es más dificultoso para las CTs que para las ERs mientras que el acceso al crédito parecería encontrarlas en una situación casi de igualdad, ya que a pesar de que los montos denotan menores divergencias, mientras las ERs que recibieron créditos representan un 12,1% de la muestra, las CTs que se financiaron de la misma manera son el 10% del total de las cooperativas de trabajo entrevistadas.

**Tabla N° 17**  
Distribución de los créditos otorgados a CTs entrevistadas por organismo.

| <b>Organismo</b>          | <b>N° de Créditos</b> | <b>Monto</b>  | <b>Plazo</b> | <b>Tasa de interés</b> | <b>%</b> |
|---------------------------|-----------------------|---------------|--------------|------------------------|----------|
| Liga Comercial Las Flores | 1                     | \$ 30,000     | 24 meses     | 4 % anual              | 33.3%    |
| IPAC                      | 1                     | \$ 60,000 (a) | 48 meses     | 18 % anual             | 33.3%    |
| Inmobiliaria              | 1                     | \$ 50,000 (b) | 48 meses     | sin datos              | 33.3%    |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

(a) El monto original era en dólares

(b) El monto es aproximado

Por esto es relevante examinar la relación que existe entre acceso al crédito y la situación de los derechos de propiedad. Esta última se puede clasificar en: claros (la propiedad de los inmuebles es de la cooperativa de trabajo o empresa recuperada) o difusos (no coinciden los dueños legales de los inmuebles con los dueños de hecho<sup>50</sup>). El caso de los derechos de propiedad difusos apunta a reflejar específicamente la situación de las expropiaciones temporarias (aprobadas o en trámite de prórroga), de funcionamiento con autorización del juez o síndico de la

---

<sup>50</sup> Los dueños de hecho serían quienes están realizando la explotación económica del establecimiento, más específicamente la cooperativa de trabajo de la empresa recuperada y que cuentan con algún tipo de tenencia del inmueble, ya sea con acuerdo o no del juez a cargo de la quiebra o de los dueños de la fábrica.

quiebra o convenio de alquiler (acordado con el juez de la quiebra para las ERs y con el propietario del inmueble para las CTs que alquilan). Cabe aclarar que una de las CTs entrevistadas cuenta con un lugar físico de funcionamiento que coincide con el domicilio de alguno de los socios. Este caso se incluyó en los derechos de propiedad claros.

Tabla N° 18

Relación entre derechos de propiedad y créditos otorgados a ERs y CTs entrevistadas

| Derechos de propiedad | Cantidad ERs | Cant. De Créditos | %    | Cantidad CTs | Cant. De Créditos | %   |
|-----------------------|--------------|-------------------|------|--------------|-------------------|-----|
| Claros                | 1            | 1                 | 100% | 17           | 3                 | 18% |
| Difusos               | 32           | 3                 | 9%   | 3            | 0                 | 0%  |

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Las CTs por la antigüedad del movimiento cooperativo y por la trayectoria del mismo en nuestro cuentan con un mayor respaldo institucional. Sin embargo, y a pesar que un 85% de las cooperativas de trabajo entrevistadas tienen claramente establecidos sus derechos de propiedad, un 18% de las mismas ha podido acceder a un crédito a lo largo de su historia.

El fenómeno de las ERs siendo más reciente que el cooperativo en nuestro país, ha logrado un acceso al crédito que está cerca del alcanzado por las cooperativas (un 12,1% de las ERs entrevistadas tuvieron algún crédito). Este hecho es valioso ya que los derechos de propiedad en un 96% de las ERs entrevistadas no están claramente establecidos. Aunque este fenómeno está actualmente experimentado serias dificultades en resolver las situaciones relacionadas con la propiedad de los inmuebles de las fábricas, sobre todo en los lugares en donde el poder de reclamo ante las autoridades se encuentra más diluido, como es el caso de las ERs que se encuentran en territorio bonaerense.

Las experiencias que más rápidamente tendieron a resolver los problemas relacionados con la propiedad y con el acceso a fondos, son las que se localizan en la Ciudad de Buenos Aires. Dos de las cuatro empresas recuperadas que accedieron a créditos y 17 de las 23 que han recibido subsidios se encuentran en la Ciudad de Buenos Aires, de las cuales 16 han recibido subsidios del GCBA (no de manera excluyente).

Adicionalmente de las 18 ERs entrevistadas que están localizadas en la Ciudad de Buenos Aires 10 han sido incluidas en la Ley N° 1529/2004 de Expropiación Definitiva (un 30% de la muestra) y por ende han logrado resolver la situación relativa a la propiedad de los inmuebles. Los edificios expropiados definitivamente, y cedidos a título oneroso a las ERs por el GCBA, serán la garantía del crédito que les hace el GCBA para acceder a la compra de los edificios sin tener que pasar por el proceso judicial convencional que establece la Ley de Concursos y Quiebras. Por lo que se puede apreciar que la importancia socio-económica que revisten estas empresas recuperadas para el gobierno actual se refleja en acciones concretas que crea una discriminación positiva por la localización geográfica de las mismas.

### **Box N° 3: Cooperativa de trabajo Lácteos Monte Castro**

Esta cooperativa fue conformada en octubre del 2002, después que de la empresa Luis del Valle Murua S.A. quebrara un año antes. Los actuales socios pidieron la continuidad de la firma al juez de la quiebra, y agrupados en cooperativa, retomaron la producción. En octubre de 2003 la Legislatura del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires sancionó la ley de expropiación del inmueble, bienes muebles, marcas y patentes y se las cedió en comodato a la cooperativa mientras continuara con la actividad productiva (Ley N° 1.159/2003). En la actualidad el edificio que ocupa la fábrica lo alquilan, mientras que el inmueble expropiado corresponde a las antiguas oficinas administrativas.

La cooperativa se dedica a la producción de quesos, siendo su producto más conocido la muzzarella “Séptimo Varón”. En la actualidad la cooperativa cuenta con 6 socios, aunque en la mejor época de la empresa llegaron a ser 52 trabajadores en relación de dependencia.

Con el objetivo de renovar su planta de elaboración y para la adquisición de materia prima pidieron y obtuvieron un crédito en el Banco Ciudad. Durante el 2003 el Banco les prestó \$ 6.000, con línea “tasa cero” que comercializa, el cual tuvo tres meses de gracia, lo devolvieron en 20 cuotas y luego en el 2004 pactaron una renovación por el mismo monto, con las mismas condiciones y aún hoy están terminando de pagarlo.

Además obtuvieron un préstamo del Banco Credicoop durante el 2003 por \$12.000 a una tasa de interés del 8% anual a 24 meses para la adquisición de materia prima, este préstamo ya fue devuelto en su totalidad.

Cabe resaltar que la cooperativa Lácteos Monte Castro fue una de las doce empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires incluida en la ley de expropiación definitiva que se aprobó en noviembre de 2004. Por medio de dicha ley el G.C.B.A. les dona con cargo los bienes muebles y bienes intangibles de la empresa anterior, que ya se los había cedido en comodato en la ley de expropiación 1.159/03 y también las habilitaciones necesarias para el normal funcionamiento de la fábrica.

#### **Box N° 4: Cooperativa de trabajo Evaquil Limitada**

La cooperativa de trabajo Evaquil fue conformada en septiembre de 2002 a partir de la quiebra de la empresa ALSICON S.A., 2 años antes. Actualmente la fábrica está integrada por 10 asociados, cuando en su mejor momento de producción la empresa anterior llegó a contar con una plantilla de 60 trabajadores.

Esta empresa recuperada se dedica a la producción de evaporadores de aluminio para heladeras familiares. Sector productivo que fue desfavorecido por la coyuntura económica de la década del noventa. Hoy su mercado se ha ampliado gracias a que, desde la devaluación de principios de 2002, se reactivó el uso y fabricación de repuestos para heladeras (y otros electrodomésticos). Aun así gran cantidad de sus antiguos clientes que eran fábricas de heladeras instaladas en Argentina, han cerrado y se dedican mayoritariamente al mercado de repuestos.

A diferencia de las empresas recuperadas en la ciudad de Buenos Aires, las localizadas en la provincia de Buenos Aires, como es este caso (Evaquil está en Quilmes), tienen mayores obstáculos a la hora de gestionar políticamente la sanción las leyes de expropiación, pero aún así esta empresa recuperada pudo obtener la expropiación. La primera ley le otorgaba el uso de los inmuebles y muebles por 2 años y más tarde se sancionó una ley que le dio una prórroga por 5 años a la expropiación inicial.

Con el fin de obtener financiamiento para su capital de trabajo la cooperativa obtuvo en agosto de 2004 un subsidio del Ministerio de Trabajo de la Nación con constaba de \$500 por cada socio, por única vez, de lo cual resulta que les dieron un subsidio por \$5.000. Luego presentaron un proyecto para obtener financiamiento del Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro) que llevan adelante conjuntamente el Banco de la Nación Argentina y la Subsecretaría Pyme del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. El FoMicro les otorgó un préstamo por \$30.000 para financiar la compra de un equipo de pintura y materia prima. Las condiciones del préstamo son:

- 7% de tasa de interés anual
- 48 meses de plazo de devolución
- 6 meses de gracia para el pago del capital

Aunque hace aproximadamente 3 meses pudieron empezar a vivir de su trabajo, el financiamiento les permite tener en stock una masa crítica de insumos que les da flexibilidad a la hora de poder aceptar trabajos.

### **Box N° 5: Cooperativa de Trabajo CONTEX Ltda.**

La cooperativa de trabajo CONTEX de la localidad de Las Flores (Provincia de Buenos Aires) se conformó durante el año 1998 y cuenta actualmente con 23 asociados y 10 más a prueba para ser próximamente incorporados. La actividad principal que realizan son confecciones en tela plana, como camisas y guardapolvos.

Para iniciar sus actividades productivas alquilaron un pequeño edificio de la localidad, al poco tiempo debieron mudarse para ampliar la producción y finalmente lograron adquirir el inmuebles donde actualmente funciona la cooperativa.

La compra del inmueble se concretó a través de un crédito a tasa subsidiada conjuntamente por el IPAC (Instituto Provincial de Acción Cooperativa) y el Banco Provincia de Buenos Aires. El monto del crédito fue de 60.000 dólares, la tasa anual del 18%, de la cual el IPAC subsidió un 7% y el Banco Provincia de Buenos Aires un 2%, con 6 meses de gracia. Ellos pagaron 40.000 dólares del total y la suma restante la aportó un inversor local como aporte de capital a la cooperativa (hoy es un asociado más).

Además una asociación local la Liga Comercial de Las Flores les otorgó un préstamo de \$30.000 a 24 meses, con 6 meses de gracia a una tasa del 4% para la compra de materia prima (tela).

### **Box N° 6: Cooperativa de trabajo Decor Service Limitada**

Esta cooperativa se encuentra radicada en la ciudad de Buenos Aires desde el 1977. Su actividad principal es la colocación de alfombras, revestimientos y pisos flotantes. En la actualidad está conformada por 15 socios.

Como la mayoría de las cooperativas tienen dificultades para acceder al financiamiento, esta aún más al tratarse de una cooperativa de trabajo cuyo producto es un servicio. Aún así gracias a la coyuntura económica favorable de la década del noventa pudieron acceder a la compra de la oficina, que actualmente ocupan. El crédito fue proveído por la misma inmobiliaria que les vendió el inmueble y financió la mitad del mismo, por un monto aproximado de 30.000 dólares. El plazo del mismo era a 4 años pero lo pagaron en 2 años debido a la situación próspera de la cooperativa que tenía un gran flujo de trabajos. Luego de la debacle económica de la Argentina, disminuyó su actividad y hoy se les dificulta enormemente el acceso a cualquier tipo de financiamiento debido a las garantías que exigen, según manifestó el entrevistado.

## **7. EL LADO DE LA OFERTA: DIFERENTES ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRESAS RECUPERADAS Y COOPERATIVAS DE TRABAJO.**

La oferta de financiamiento, créditos o subsidios, que están dirigidas al sector cooperativo no abundan. Existen diversos programas públicos de subsidios y créditos a los cuales las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo podrían tener acceso. Pero esto no necesariamente implica que estén específicamente diseñados de acuerdo a las necesidades de las mismas.

El trabajo de campo realizado permitió la identificación de casos especiales: empresas recuperadas y cooperativas que accedieron a créditos y subsidios. Como se mostró anteriormente (ver Tablas N° 12, 13 y 16) es alta la frecuencia con la que aparecen los organismos públicos gubernamentales (municipales, provinciales o nacionales) como actores dentro del financiamiento a ERs y CTs, y en menor medida organizaciones privadas.

Por esto a continuación vamos a explicar algunos de los programas de organismos, públicos o privados, que otorgaron financiamiento a algunos de los actores entrevistados.

Las siguientes ofertas de financiamiento serán comentadas a continuación:

### **1) Subsidios**

- a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires – Subsecretaría de Producción -  
Dirección de Industria

### **2) Créditos**

- a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires / Banco Ciudad
- b) Banco Credicoop Cooperativo Limitado.

- c) Programa Redes del Plan Nacional Manos a la Obra del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.
- d) Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro) del Banco de la Nación y la Subsecretaría PyME y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía de la Nación.

#### **7.1.a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires – Subsecretaría de Producción – Dirección de Industria.**

Históricamente y según los resultados que arroja el trabajo de campo de la presente investigación, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires ha estado otorgando subsidios a las empresas recuperadas desde el año 2001. Pero lo ha venido haciendo de manera dispersa en sus distintas dependencias y sin un criterio claro de asignación de los recursos ni de transparencia en la información relacionada a los trámites pertinentes. Por esta razón se dificulta la reconstrucción de la historia de los subsidios que se han otorgado desde el 2001 hasta la fecha.

A continuación se expondrá una línea de subsidios que el GCBA puso en marcha en el año 2004. Durante ese año se implementó desde la Dirección de Industria dependiente de la Subsecretaría de Producción un concurso orientado a “Empresas Continuadoras de Unidades Productivas” que se encuentra en el marco del Programa Fondo para el Desarrollo de Proveedores.

La puesta en marcha de un programa de este tipo responde, aunque no exclusivamente, a un reclamo político que las mismas empresas recuperadas vienen realizando al Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, en coincidencia con la necesidad de éstas de fondos para la ampliación de sus líneas de producción o mejoramiento de los servicios. A partir de esta necesidad concreta los estamentos políticos y burocráticos comenzaron a evaluar distintas alternativas para las ERs,

desde las leyes de expropiación temporaria y definitiva, hasta líneas de subsidios como el que estamos explicando. Así surgió el área de empresas recuperadas dentro de la Dirección de Industria de la Subsecretaría de Producción del GCBA.

Las “empresas continuadoras de unidades de producción” (ECUP) están definidas en el articulado de la ley y son aquellas que cumplen con los siguientes requisitos (Resolución SPTyDS N° 625 del 8/09/2004):

- Deben estar formalmente constituidas como cooperativas de trabajo,
- La cooperativa tiene que haber sido conformada como una alternativa para lograr la continuidad de un proceso productivo de una empresa que dejó de funcionar, y además: poseer sentencia firme de quiebra, o sus asociados haber adquirido el uso legítimo de los bienes productivos, o tratarse de una empresa estatal privatizada bajo la forma de cooperativa de trabajo.
- Los socios deben ser en su mayoría ex - empleados de la empresa que cesó.

Vemos que los requisitos para calificar como ECUP son coincidentes con lo que explicitamos en el presente trabajo como “empresa recuperada”, con lo que podemos apreciar que es una definición acorde con la realidad que relevamos.

Los objetivos principales del Programa de financiar a las empresas continuadoras de unidades de producción, según la reglamentación, son la recomposición del capital de trabajo y la preservación de fuentes de trabajo. El financiamiento se materializó a través del otorgamiento de subsidios para llevar adelante determinados proyectos, previamente presentados por las ECUP, cuya duración no podrían superar los doce meses. Las características de los subsidios otorgados a través de este concurso son las siguientes:

- ❖ Plazo de ejecución del proyecto: 12 meses
- ❖ Destino de los fondos: inversión en capital de trabajo

- ❖ Monto máximo por empresa y por proyecto: \$ 75.000 y hasta un máximo del 75% del valor del proyecto, el 25% lo aportaría la empresa.
- ❖ Monto Total en subsidios: \$ 700.000.

Además de encuadrar en la definición de ECUP, aquellas empresas que se presentaron para el subsidio debieron adjuntar una serie de documentación que involucraba información general y contable de la empresa, información técnica del proyecto y flujo de fondos con y sin el proyecto. Los formularios, que son tres, tienen un diseño relativamente simple, apuntan a relevar la situación actual de la empresa (al momento de la presentación) y la potencialidad del proyecto presentado y su aporte para la empresa. Junto con estos elementos de decisión, el concurso prevé una visita para corroborar la información presentada y definir la decisión respecto del otorgamiento del subsidio y el monto.

Los formularios solicitados a las empresas recuperadas para el otorgamiento del subsidio responden a una lógica de evaluación económica-financiera y técnica tradicional, es decir, siguiendo los criterios que se aplican a la evaluación de cualquier proyecto de inversión. El uso de este instrumental económico de evaluación, sin embargo, en este caso, está matizado por una consideración especial hacia las ERs que el GCBA aplica. Por ejemplo, el mismo concurso otorgaba subsidios a empresas tradicionales, como por ejemplo sociedades anónimas, a las que les solicitaba la suscripción de un seguro de caución previo otorgamiento del subsidio. Esta condición es para las ERs imposible de cumplir, ya que dada la situación legal que involucra procesos de quiebras, no existe un mercado asegurador o aseguradora que las incluya.

Los subsidios comenzaron a otorgarse a partir de los meses de octubre y noviembre de 2004, y en el marco de este concurso se aprobaron 17 subsidios a

empresas recuperadas<sup>51</sup>. El proceso de entrega consiste en primero la firma de un “Acta acuerdo” en la cual se explicitan las condiciones del otorgamiento de los fondos: plazo de ejecución, desembolso, forma de pago, aplicación de los recursos, obligaciones del beneficiario, entre otras. Es importante destacar que según el acta acuerdo modelo los plazos de materialización del subsidio son 45 días corridos a partir de la firma del acta y previa apertura de una cuenta bancaria en el Banco Ciudad de Buenos Aires en la que se depositaran los fondos del subsidio. Sin embargo el depósito efectivo de los fondos estaba demorando aproximadamente 2 meses, según manifestaron funcionarios de la dependencia del GCBA. La razón principal de la demora consistía en que las mismas empresas demoraban la apertura de la cuenta bancaria<sup>52</sup>. Al momento que se realizó el trabajo de campo de la presente investigación pocas de las ERs beneficiadas con este subsidio habían recibido los fondos.

Como se puede apreciar en el listado del Anexo III donde se presenta un listado de las empresas recuperadas beneficiadas con el subsidio, montos otorgados y destino de los fondos. A partir de dicho listado se observa que el monto total aportado por el GCBA para las ERs es de \$ 628.433, de un total de \$700.000 que se destinaron en este edición del concurso, siendo el subsidio promedio otorgado de \$41.896.

También observamos que, como explicita la reglamentación correspondiente, los fondos estarán destinados a ampliar el capital de trabajo de las ERs, a la refacción de infraestructura y maquinarias y a la incorporación de nuevas líneas de producción. La importancia de este destino para estas empresas reside en el

---

<sup>51</sup> Se adjunta en Anexo II un listado de las empresas recuperadas beneficiadas con este subsidio. Información suministrada por la Dirección de Industria de la Subsecretaría de Producción del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en el mes de abril de 2005.

<sup>52</sup> Según información brindada en una entrevista realizada con funcionarios de la Dirección de Industria en el mes de abril de 2005.

hecho que la compra en grandes volúmenes de materias primas les permite disminuir sus costos de producción y reemplazar producción a la fazón por producción con la marca propia. El objetivo de la mayoría de estas compras de insumos en cantidades importantes es la recuperación del lugar del mercado perdido cuando la empresa fallida cerró y sus productos se retiraron del mercado.

Al momento que se realizó la entrevista con los funcionarios del GCBA no se había realizado ninguna de las auditorías previstas según la reglamentación del concurso, por lo que no se cuenta con una evaluación acerca de la marcha y resultado del uso de los subsidios por parte de las empresas recuperadas. Pero en base a los proyectos presentados, aprobados y financiados observamos que los mismos representan un volumen de financiamiento importante para las ERs de la Ciudad de Buenos Aires que permitirá la ampliación de la producción de estas empresas con el consecuente impacto positivo sobre su volumen de ventas, ingresos y por ende en los montos (mayores) de los salarios de los socios de las cooperativas.

#### **7.2.a) Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires / Banco Ciudad**

El Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires ha puesto en marcha paralelamente con la entrega de subsidios diversas líneas de créditos orientadas para el sector de la micro, pequeña y empresa que otorga a través de la Dirección de Industria. Según la entrevista que mantuvimos con funcionarios del área municipal esta línea es de difícil acceso para las empresas recuperadas ya que se les dificulta el cumplimiento de la totalidad de los requisitos exigidos.

Aun así a partir de noviembre del 2004 el GCBA conjuntamente con el Banco Ciudad de Buenos Aires han implementado una línea especial de financiamiento exclusivamente orientada a las empresas recuperadas de la ciudad incluidas en la Ley N° 1529 de expropiación definitiva sancionada durante el 2004.

Uno de los objetivos por los que la norma fue aprobada reside en la necesidad de darles a los trabajadores de estas empresas un instrumento para enfrentar la crisis de desocupación y subempleo, manteniendo sus fuentes de trabajo. Previamente leyes de expropiación temporaria fueron sancionadas, por medio de las cuales se declaró la utilidad pública de los inmuebles y las maquinarias, instalaciones y demás bienes muebles necesarios para la producción.

Las ERs favorecidas con esta línea crediticia son:

- \* Cooperativa de trabajo Vieytes Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Chilavert Artes Gráficas Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo La Nueva Esperanza Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Diógenes Taborda Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Cooperpel envases industriales Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Vinilplast Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo 18 de diciembre Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Grafica Patricios Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo La Argentina Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Fénix Salud Ltda.
- \* Cooperativa de trabajo Maderera Córdoba Ltda.

A estas ERs el GCBA cede a título oneroso los inmuebles que anteriormente habían sido expropiados temporalmente por dos años. El objetivo es dar una solución al conflicto que plantea ante la sociedad y ante la ley la ocupación temporaria de un edificio cuya propiedad está indefinida.

A través de esta ley el gobierno municipal compra los inmuebles y se los vende directamente a las ERs contra la constitución de una hipoteca, la cual se levantará en el momento que se termine de pagar el respectivo inmueble. La

condición para la realización de esta operación es que las empresas recuperadas, constituidas en cooperativas de trabajo, continúen “...con la explotación productiva con fines solidarios, autogestionarios y cooperativos...”

La determinación del monto a abonar por las ERs será el que GCBA deba abonar a los titulares de los inmuebles en concepto de indemnización expropiatoria, el mismo monto surgirá según tasación del Banco Ciudad de Buenos Aires.

La financiación tendrá las siguientes condiciones:

- Monto: según tasación del inmueble realizada por el Banco Ciudad
- Plazo: hasta 20 años
- Cuotas: pago semestrales
- Período de gracia: 3 años desde celebrado el contrato de compra-venta
- Tasa de interés: tasa LIBOR<sup>53</sup>

El proceso de tasación por parte del Banco Ciudad está en marcha, no teniéndose información adicional acerca de si se ha concretado alguna compra por parte del G.C.B.A.

### **7.2.b) Banco Credicoop Cooperativo Limitado**

Fue creado en el año 1979 como resultado de la fusión de 44 cajas de crédito cooperativas de la Capital Federal y conurbano bonaerense. La operativa de las cajas de crédito en Argentina había sido suprimida por la Ley N° 21.526 de Entidades Financieras aprobada en 1977. El Credicoop surge así como un banco cooperativo en su forma jurídica y de gestión, apuntando a preservar la operatoria de

---

<sup>53</sup> La tasa LIBOR es la London Inter-Bank Offered Rate. Por definición, es la tasa promedio que queda fijada por las operaciones realizadas por los más importantes euro bancos diariamente a las 11a.m (hora de Greenwich) en el mercado de Londres. Por esto podemos decir que la tasa LIBOR refleja el costo de los bancos para financiar sus recursos en dólares en el euro - mercado. La tasa LIBOR varía constantemente en función de la demanda del crédito y de la oferta monetaria y se utiliza como referencia de la demás tasas mundiales.

los clientes de las cajas de crédito que le dieron origen. Junto con el Credicoop en esa época se formaron 77 nuevos bancos cooperativos que se agregaron a los que ya existían previamente.

En la actualidad esta institución cuenta con 225 filiales en todo el país y se encuentra entre los 10 primeros bancos privados del sistema financiero argentino y está conformado en un 100% por capitales nacionales. A marzo de 2005 se registran 676.931 cuentas abiertas, entre cuentas corrientes y de ahorro tanto de individuos como de empresas<sup>54</sup>. El Credicoop ocupa el noveno lugar entre los bancos privados del sistema financiero argentino en el ranking por activos y por préstamos, en el octavo lugar en el ranking por depósitos y el décimo lugar en el ranking por patrimonio neto.

Las líneas de crédito que actualmente maneja el Banco Credicoop para pequeñas y medianas empresas y para cooperativas son las siguientes<sup>55</sup>:

**Línea “Capital de Trabajo”<sup>56</sup>**

- Destino de los fondos: financiamiento de capital de trabajo a pymes asociadas o no al banco.
- Monto: máximo de \$ 300.000.
- Plazo de amortización: hasta 24 cuotas mensuales, incluidos 90 días de gracia.
- Tasa de interés: 9,7% nominal anual variable.

**Línea “Adquisición Bienes de Uso”**

- Destino de los fondos: financiamiento de proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de uso nuevos, sólo para asociados al Banco.

---

<sup>54</sup> Según información del Banco Central de la República Argentina, extraída de su página web institucional [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar) el 25 de Julio de 2005.

<sup>55</sup> Las mismas fueron informadas por personal del sector de Cooperativas del Banco Credicoop.

<sup>56</sup> Se pone entre comillas porque es el nombre comercial que le asignan en el Banco Credicoop.

- Monto: máximo de \$300.000, hasta un 80% del valor del bien a adquirir, excluyendo el impuesto al valor agregado (IVA).
- Plazo de amortización: hasta 36 cuotas mensuales
- Tasa de interés: 12% nominal anual variable.

**Línea “Programa de Desarrollo Cooperativo”**

- Destino de los fondos: financia a cooperativas proveedoras de servicios públicos (exceptuando las de telefonía celular) radicadas en la Provincia de Buenos Aires para evolución y crecimiento de los servicios (capital de trabajo), adquisición de bienes de capital y otros bienes, obra civil, tecnológica y/o servicios para ser aplicados a la producción de bienes y servicios.
- Monto: hasta \$1.000.000.
- Plazo de amortización: el máximo es de 24 meses, cuando se trate de nuevas inversiones se incluyen 6 meses de gracia. Los plazos son variables.
- Tasa de interés: variables según el plazo, a continuación se presentan las diferentes alternativas:

| Plazo máximo | TNA - Fija | Tasa Neta Compensada |
|--------------|------------|----------------------|
| 12 meses     | 8%         | 5%                   |
| 24 meses     | 10%        | 6.5%                 |
| 36 meses     | 12%        | 7.5%                 |
| 48 meses     | 14%        | 8%                   |

**Préstamos del “Programa de modernización Tecnológica II – FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino)”**

- Destino de los fondos: financiamiento para empresas productivas que deseen realizar proyectos de innovación o modernización tecnológica.
- Monto: máximo \$1.000.000 que representa hasta un 80% del total del costo del proyecto, excluyendo el IVA.

- Plazo de amortización: hasta 48 cuotas mensuales. Estos préstamos incluyen un periodo de gracia máximo de 12 meses durante el desarrollo del proyecto.

- Tasa de interés: 9,68% nominal anual variable.

### **Préstamos del “Programa de estímulo al crecimiento - PEC”**

- Destino de los fondos: adquisición de bienes de capital nuevos de origen nacional por parte de Mipymes<sup>57</sup>.

- Monto: se financia hasta el 80% del bien, excluido el IVA.

- Plazo de amortización: 24, 36, 48 y 60 meses.

- Tasa de interés: es fija y está subsidiada por la Subsecretaría PyME y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía. Las tasas varían de acuerdo a los plazos de amortización y son las siguientes:

- Sin subsidios: 9,25% (24 y 36 meses); 12,50% (48 meses) y 13,80% (60 meses)
- Con subsidios: 6,938%; 8,438%; 9,375% y 10,35%, respectivamente.

Los requisitos para la solicitud de un crédito, que son los mismos para cualquier tipo de empresa o cooperativa, son: a) la presentación de los dos últimos balances, b) el registro de compras y ventas posteriores al cierre del último balance y hasta un mes anterior a la presentación en el banco, c) las deudas financieras y bancarias posteriores al cierre del último balance, d) comprobantes impositivos: IVA, aportes previsionales, declaración jurada del impuesto a las ganancias e ingresos brutos (cuando corresponda), todo firmado por el contador y presidente de la empresa o cooperativa. La exigencia de garantías depende de la línea crediticia y del resultado de la evaluación crediticia que se realice del prestatario. Si una empresa recuperada debiera presentar garantías ante la exigencia del banco sólo podría

---

<sup>57</sup> Línea de financiamiento aprobada por Decreto N° 871/20333 y Disposiciones de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional N° 94, 96 y 296 del 2004.

presentar como garantías los inmuebles y bienes de capital que figuren a su nombre y no a nombre de la empresa quebrada. Lo mismo se aplica para el caso de las cooperativas de trabajo.

Adicionalmente el Banco Credicoop cuenta con una línea de **leasing financiero** que permite financiar el 100% del valor de bienes que una empresa quiera adquirir sin inmovilizar recursos financieros y con un costo financiero menor que el de un préstamo. El leasing implica el pago de un canon, en concepto de alquiler por el uso de la maquinaria, el cual puede ser mensual, trimestral o semestral. Este contrato de alquiler contempla una opción de compra del bien, a un precio pactado en el mismo contrato. Además de los menores costos financieros respecto de un préstamo son operaciones que se tramitan con menores plazos de aprobación, ya que en caso de no pago la ejecución de la deuda esta asegurada al retener el Banco la propiedad del bien, que al ser un bien mueble es fácilmente ejecutable. Para esta forma de financiamiento el Banco Credicoop acepta plazos de hasta 61 meses para máquinas y equipos y 31 meses para automotores y vehículos.

El Banco Credicoop cuenta con una forma en la toma de decisiones respecto del otorgamiento de los créditos que mantiene vínculos con la comunidad local y la democracia dentro de la institución, poniendo en práctica los valores cooperativos enunciados en su estatuto. Los antiguos consejos de administración de las cajas de crédito cooperativas llevan adelante la dirección de cada filial y designa entre los asociados una Comisión de Asociados. Esta comisión es la encargada de decidir el otorgamiento, o no, de préstamos, hasta cierto monto máximo, en la filial. La descentralización en la toma de decisiones permite que la evaluación de la carpeta del crédito no se limite a la mera evaluación de ratios y estándares de riesgo crediticio. La relación con la comunidad local permite a la comisión de asociados

incorporar otros conocimientos del solicitante a la evaluación crediticia: reputación del empresario y de la empresa, comportamiento con anteriores deudores, cantidad de ventas, entre otros.

Como se dijo más arriba los requisitos para la solicitud de un crédito son los mismos ya sea el caso de una pequeña y mediana empresa como una cooperativa o una empresa recuperada. Debido a la normativa de regulación que impone el Banco Central de la República Argentina el Banco Credicoop debe rechazar solicitantes de crédito que no respondan a los criterios regulatorios vigentes. Entonces ateniéndose a la normativa vigente el Banco Credicoop busca, de manera paralela, cumplir con la vocación de ayuda a la comunidad enunciada en su estatuto y en concordancia con su forma jurídica de cooperativa. La forma de hacer que ambos objetivos no sean excluyentes sino concordantes, es buscando atender al sector cooperativo (que incluye a cooperativas de trabajo y empresas recuperadas) con una mirada diferente al las que adoptan el resto de las instituciones financieras privadas. Lo que la institución, especialmente el sector de atención a cooperativas, sostiene<sup>58</sup> que los diferencia del resto de los bancos privados e instituciones financieras es que tienen la vocación de escuchar a este sector y de buscar la manera de prestarles cumpliendo los requisitos exigidos por la normativa bancaria. Es decir que buscar adaptar lo más posible los requisitos que exigen para la solicitud de un crédito en el caso de cooperativas pero sin dejar de cumplir la norma. Esta flexibilidad que tratan de implementar permite, según manifiestan, atender a empresas cooperativas que ninguna institución atiende.

Los criterios de selección de proyectos que adopta el Banco Credicoop son claramente más flexibles que el de cualquier otra institución bancaria. Pero esta

---

<sup>58</sup> Según manifestado por funcionarios del Banco Credicoop Cooperativo Limitado en una entrevista realizada el 19 de mayo de 2005.

relativa flexibilidad, obviamente no alcanza a cubrir las necesidades de financiamiento del sector. Como ítem para destacar se puede decir que la mayoría de las cooperativas de trabajo como de las empresas recuperadas entrevistadas tienen cuentas corrientes abiertas en este banco y que el mismo les otorga fácilmente descubierto en sus cuentas y la posibilidad de descontar cheques de otros bancos de primera línea.

El Banco Credicoop además promueve intensamente la capacitación a pymes y cooperativas, antes, durante y después del crédito. Para esto destina parte de su crédito fiscal en capacitación y organiza a través de la Fundación del Banco Credicoop programas de capacitación con funcionarios del banco, de la fundación, de universidades y escuelas de negocios dependiendo a quién esté dirigido. También brinda un servicio de consultoría y auditoría. Cabe aclarar que la mayoría de estos cursos no están ligados al otorgamiento del crédito y que están arancelados<sup>59</sup>.

Podemos apreciar que la capacitación que brinda el Banco Credicoop no es requisito para el otorgamiento de un crédito, aunque sí ofrece usualmente y también a pedido, una espectro de cursos de capacitación que van desde las cuestiones más básicas relativas al manejo de una empresa hasta cuestiones más complejas como puede ser todo lo vinculado a una operación de exportación. Esto demuestra un interés real en la formación de saberes empresariales de los prestatarios, que les brinda la posibilidad a éstos de mejorar su negocio, empresa o cooperativa en pos de lograr la sostenibilidad de las mismas. Y esto es algo que le interesa al Banco como acreedor, el mejoramiento del negocio de sus deudores les asegura una mayor probabilidad de repago, y permite al Banco cumplir los valores cooperativos fundacionales.

---

<sup>59</sup> En la entrevista los funcionarios del Banco manifestaron que los cursos los arancelaban para asegurar que los inscriptos concurren y que por esta razón los aranceles son módicos.

### **7.2.c) Programa Redes- Plan Nacional Manos a la Obra – Ministerio de Desarrollo Social**

Dentro de la estructura del Ministerio de Desarrollo Social en la Secretaría de Políticas Sociales – Subsecretaría de Desarrollo Territorial y Economía Social – Dirección Nacional de Fortalecimiento Social (DINAFOS) se ejecuta un Fondo Solidario para el Desarrollo: Programa Redes. El mismo está incluido dentro del Plan Nacional Manos a la Obra. El Programa Redes está conformado como un fondo rotatorio que otorga créditos a proyectos nuevos o existentes, ya sean individuales o asociativos, que desarrollen sus actividades económicas en sectores con ventajas comparativas y condiciones locales y regionales que permitan asegurar su sustentabilidad. Además el fondo incluye actividades de asistencia técnica y capacitación que están destinadas a quienes toman los créditos para fortalecer el desarrollo de sus capacidades productivas.

Los créditos se otorgan por intermedio de las instituciones ejecutoras, que pueden ser: municipios, comisiones municipales o comunas con autonomías administrativa, organizaciones no gubernamentales y asociaciones de municipios con personería jurídica o convenios específicos para desarrollar actividades conjuntas.

Los objetivos del Plan Redes son:

- Asistir financieramente a través de la constitución de fondos rotatorios con micro y pequeños préstamos a emprendimientos productivos, con criterio de autosustentabilidad.

- El fortalecimiento de emprendimientos productivos a través del impulso del apoyo técnico y financiero, de actividades de capacitación y asistencia técnica.
- Generación de espacios de articulación local para elaborar diagnósticos, líneas y modelos de intervención para seleccionar y formular estrategias locales.
- Transferir metodologías para el diseño de actividades de asistencia técnica y evaluación desarrollando modelos de articulación interinstitucionales tendientes a fortalecer las capacidades locales para la elaboración de diagnósticos y proyectos de desarrollo productivo regional.
- Promover la inserción de los emprendimientos en redes productivas y dinámicas.

Las responsabilidades en cuanto a la ejecución del plan están repartidas entre los diferentes niveles que intervienen (nacional y local). Al nivel nacional<sup>60</sup>, que conforma la autoridad de aplicación, le corresponde llevar adelante lo atinente al manejo de fondos (autorización, administración del fondo, reasignación de fondos recuperados, aprobación de gastos no permitidos), la evaluación de proyectos, control del manejo y destino de los recursos del Fondo Solidario, la aprobación de las condiciones de los acuerdos entre las instituciones ejecutoras y los emprendedores cuyo proyecto ha sido aprobado (plazo de amortización, garantías, refinanciación, etc). En el ámbito local las responsabilidades se relacionan con la coordinación de actividades con el nivel nacional, la detección de nuevos proyectos y necesidades, la

---

<sup>60</sup> Las responsabilidades en el ámbito nacional están a cargo de la Dirección Nacional de Fortalecimiento Social dependiente de la Subsecretaría de Desarrollo Territorial y Economía Social de la Secretaría de Políticas Sociales y Desarrollo Humano del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

articulación con los Consejos Consultivos Locales, la asistencia a los beneficiarios para la elaboración y formulación de proyectos, el seguimiento y evaluación de los emprendimientos y la administración y recupero del Fondo Solidario.

La institución ejecutora es también la que realiza el seguimiento y monitoreo de los emprendimientos con el fin de obtener información, analizar la situación e implementar mejoras, cuando sean necesarias, para tender a la sostenibilidad de los mismos. Otro objetivo del seguimiento por parte de la instancia local de los emprendimientos es la de proponer nuevas instancias de asistencia técnica y capacitación según las necesidades que se detecten. Este proceso de monitoreo es necesario con el fin de elevar periódicamente a la DINAFOS informes con la evolución de fondos los emprendimientos financiados. Asimismo la misma dirección tiene facultades para visitar a los beneficiarios y las instituciones ejecutoras para efectuar su propia evaluación y seguimiento.

Es importante clarificar cómo se desarrolla el circuito de implementación del Plan Redes, ya que no es el Ministerio de Desarrollo Social quien otorga directamente los créditos a los emprendimientos, sino que existe una instancia intermedia. Primero la institución ejecutora presenta a la autoridad de aplicación (la Dirección Nacional de Fortalecimiento Social - DINAFOS) los proyectos a financiar y las distintas posibilidades de asistencia técnica y capacitación para el análisis de su viabilidad. La autoridad de aplicación tiene a cargo la evaluación y aprobación de los proyectos. Una vez aprobados los proyectos y las propuestas de capacitación se decide el monto del subsidio que aportará el Ministerio y el que aportará la institución ejecutora para firmar el convenio entre ambas instancias. Luego se autoriza la liberación de los fondos para constituir el fondo solidario.

La institución ejecutora es la encargada de firmar los contratos con los emprendedores para el otorgamiento de los créditos del fondo, siendo ella misma la que acuerda plazos de amortización, garantías, etc, de acuerdo al manual operativo del Plan Redes. Como se dijo, estas instituciones son las que realizan el seguimiento periódico de los emprendimientos.

Las condiciones generales del financiamiento que otorga el fondo del Plan Redes son las siguientes:

- ❖ Destino de los fondos: inversiones, capital de trabajo, insumos, dependiendo de cada proyecto. También se financia capacitación y asistencia técnica a los titulares de los proyectos en un monto que representa hasta un 10% del fondo constituido.
- ❖ Plazos de amortización: dependen de las características y condiciones de producción de la actividad de cada proyecto. El **plazo máximo** es de 30 meses, incluyendo un periodo de 6 meses de gracia
- ❖ Garantías: pueden ser **formales**: hipoteca, prenda con registro de máquinas y herramientas adquiridas o aval de terceros, o **informales**: solidaria y recíproca.
- ❖ Adicionalmente los emprendedores deberán aportar obligatoriamente un monto igual a una tasa del 6% anual sobre el saldo adeudado para financiar asistencia técnica y capacitación.

El fondo solidario se conforma con aportes de cada institución ejecutora (20%) y del Ministerio de Desarrollo Social (80%) como fondos no reintegrables. Una vez conformado el mismo los fondos comienzan a desembolsarse para financiar los proyectos aprobados y para financiar la correspondiente capacitación.

Posteriormente las instituciones ejecutoras deben informar al Ministerio el destino de los fondos que les fueron asignados. La recuperación de los fondos prestados es responsabilidad de cada institución ejecutora y de la recuperación de los recursos prestados dependerá la liquidez del fondo y por ende la posibilidad de financiar a nuevos créditos.

Como se puede observar el objetivo de la constitución de estos fondos solidarios para la promoción de proyectos productivos no se basa solamente en financiar inversiones o capital de trabajo, sino que considera un elemento relevante del apoyo a los emprendimientos la capacitación y la asistencia técnica. Esto claramente diferencia a este programa de los hasta ahora tratados, ya que ni los préstamos conjuntos del Banco Ciudad – GCBA y los del Banco Credicoop tienen un componente que apunte a financiar específicamente la capacitación y /o la asistencia técnica.

#### **7.2.d) Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos (FoMicro)**

El Fomicro es un programa que está marcha desde abril de 2004 y que está coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la Subsecretaría PyME y Desarrollo Regional del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Uno de sus objetivos principales es la creación, consolidación y el fomento de microemprendimientos a través de una línea de financiamiento especialmente creada dentro de la estructura del BNA.

A partir de la identificación de una serie de problemas económicos y sociales asociados al contexto nacional e internacional tales como la situación de alto endeudamiento externo, un alto nivel de desempleo y pobreza y asociado a éste un escenario de exclusión social creciente y aumento de la deserción escolar, el programa

explicita los motivos de su creación y puesta en marcha y sus objetivos. Además de los problemas ya citados, se hace referencia a la crisis político-institucional y de seguridad, la primacía de la concepción del mercado como única respuesta para la satisfacción de las necesidades y las nuevas formas de producción junto con situación de desarrollo regional desigual.

La información institucional<sup>61</sup> del programa explicita los objetivos del mismo, que son:

- Aportar al fomento, creación y consolidación de microemprendimientos, posibilitando la generación de puestos de trabajo y la incorporación al sistema formal de un importante sector de nuestra economía.
- Fortalecer las entidades de la sociedad civil y del sector privado comprometidas con el crecimiento y desarrollo local y regional.
- Promover el asociativismo de trabajadores desocupados.
- Incentivar el desarrollo productivo local y las economías regionales.

Claramente se distingue que el eje principal del programa es el financiamiento de microemprendimientos, que según sostiene el Fomicro es “*...un eslabón que une el crecimiento, la modernización y la equidad.*”, debido a que los microemprendimientos se caracterizan por ser intensivos en la utilización de mano de obra. Con lo cual, podríamos deducir a partir de los argumentos del Fomicro, que la creación de nuevos microemprendimientos y el fortalecimiento y crecimiento de los existentes permitirían la generación de nuevos y más empleos, comparados con

---

<sup>61</sup> La información institucional consultada es el Marco General, la Guía Operativa y la página web del programa, de donde se extrajeron los documentos citados: <http://www.bna.com.ar/institucional/fomicro.asp>.

grandes empresas cuya característica es la alta productividad y mayor intensidad de uso del capital.

Los principales aspectos del financiamiento que otorga el Fomicro son:

- ❖ **Beneficiarios:** microemprendimientos existentes o nuevos, que no superen la cantidad de 10 trabajadores y una facturación anual de \$200.000. Deben tener una forma jurídica vigente en la legislación y estar inscripto en la Administración Federal de Ingresos Públicos.
- ❖ **Montos:** mínimo de \$3.000 y máximo de \$ 30.000.
- ❖ **Tasa de interés:** máxima de 7% anual después de la bonificación.
- ❖ **Destino de los fondos:** adquisición de activos fijos o capital de trabajo. Se financiará hasta el 90% de la inversión prevista.
- ❖ **Plazo de amortización:** hasta 48 meses con un máximo de 180 días de gracia a partir del desembolso, dependiendo de la naturaleza del proyecto. El periodo de gracia puede ser para el capital e interés según resuelva el Comité Directivo.
- ❖ **Sistema de amortización:** francés, con pagos mensuales, trimestrales o semestrales, según el tipo de actividad del proyecto aprobado.
- ❖ **Garantías:** solidarias de todos los socios del emprendimiento. Cuando el importe total del crédito sea mayor a los \$15.000 se solicita un codeudor.
- ❖ **Gastos:** se retiene un 5% del crédito para constitución de un Fondo de Asistencia Técnica destinado a las organizaciones sociales que acompañan a los emprendimientos.

Podemos observar que el rango de beneficiarios es lo suficientemente amplio como para abarcar ambos casos estudiados en este trabajo, empresas recuperadas y cooperativas de trabajo. Aunque una definición tan amplia luego es restringida ya que el programa establece ciertos criterios de selección para los proyectos. Estos criterios tienen por objetivo evaluar la factibilidad técnico-económica de los emprendimientos, la rentabilidad y la cantidad de puestos de trabajos que genere el proyecto. Además se priorizan emprendimientos de carácter asociativo, que con su producción tiendan a sustituir importaciones, completen o formen encadenamientos productivos, aumenten el consumo local y el ingreso familiar. Adicionalmente se tendrán en cuenta la clasificación de deudores del B.C.R.A. a la hora de evaluar los proyectos.

Los potenciales beneficiarios deben presentar un “formulario de presentación del proyecto”, que es completado junto con una organización social que actúa como agente intermediario entre Fomicro y los beneficiarios, para la presentación, evaluación preliminar y posterior acompañamiento de los microemprendimientos. Las organizaciones sociales que desempeñan este rol están previamente seleccionadas por Fomicro y es un requisito del programa que los microemprendedores sean presentados por alguna organización para recibir financiamiento.

De esta manera podemos observar que las organizaciones sociales desempeñan un rol importante en Fomicro, brindando asistencia técnica y capacitación desde un primer momento, que incluso es previo a la aprobación y posterior ejecución del proyecto. Estas organizaciones también deben hacer una previa selección de proyectos que elevaran a consideración del Comité Directivo de Fomicro ya que tienen un cupo limitado de cantidad de proyectos que pueden

presentar. Estas funciones y otras más, están resumidas en la guía operativa como “ejercer el rol de tutoría sobre los microemprendimientos beneficiarios” e implica promover el programa, funcionar como articuladores, evaluar y aprobar en primera instancia los proyectos presentados, mantenerlos informados y acompañar por lo menos un año cada emprendimiento.

La evaluación de cada proyecto que se presenta debe seguir ciertos criterios que están establecidos por Fomicro. Estos criterios aparecen bajo diferentes denominaciones: “pautas para evaluar la factibilidad”, “aspectos a considerar” y “criterios de selección”. Cada uno de estos se puede resumir en algunos puntos que se presentan a continuación:

*A. “Pautas para evaluar la factibilidad”:* están enumerados en la Guía Operativa del programa, las mismas apuntan a una diversidad de factores relacionados con distintos aspectos de un microemprendimiento

- Continuidad del proyecto: son factores económicos, de mercado, tecnológicas y ecológicos.
- Aspectos financieros: todos los factores relacionados con las necesidades financieras de un proyecto de inversión y su evaluación.
- Aspectos Sociales: los clasifican en directos e indirectos y apuntan a la consideración de los costos laborales del proyecto, el impacto del microemprendimiento en la generación de empleo y su vinculación con otros sectores sociales.

*B. “Aspectos a considerar”:* este apartado se encuentra dentro del Marco General. El mismo define los conceptos claves incluidos en la sección que explicamos en el apartado anterior, que están incluidos en la evaluación de

factibilidad que debe realizar la organización social y que deben completarse en el formulario de presentación del proyecto. Los principales conceptos explicados son: mercado, tecnología, aspectos motivacionales, impacto ecológico, requisitos financieros y todos los conceptos ligados a ellos y aspectos sociales.

C. *“Criterios de selección”*: se encuentran detallados en la Guía operativa. Los mismos apuntan a establecer criterios de selección de proyectos que deberán tenerse en cuenta a la hora de elegir los proyectos. Estos criterios pretenden que se cada proyecto demuestre, al igual que los otros, “factibilidad técnico-económica” y que la unidad productiva que va a ejecutar el proyecto sean rentables.

Todos estos criterios, brevemente resumidos y que se presentan completos en los anexos correspondientes, se vuelcan en el formulario que los microemprendedores deben completar y presentar a FoMicro. El formulario recoge la mayoría de los criterios aquí planteados como prioritarios o necesarios para evaluar la factibilidad. Aunque hay algunos que quedan excluidos por ser ítems difíciles de cuantificar o de evaluar ex – ante, por ejemplo: el impacto en el desarrollo local, los aspectos motivacionales, el impacto ecológico, y las cuestiones vinculadas a la potencialidad del microemprendimiento (conformación de redes, ser imitado por otros microemprendimientos, externalidades positivas en el entorno comunitario). Tampoco se encuentran en el formulario de presentación del proyecto preguntas que releven la calidad o magnitud del “carácter asociativo” de los microemprendimientos o la intención de exportar en un futuro.

Más allá de que haya criterios que se establecen en el discurso institucional del programa pero que no se materializan a la hora de evaluar el proyecto del

microemprendimientos que se presenta conlleva dos dificultades: la primera que quienes realizan las evaluaciones tienden a realizar interpretaciones acerca de estas demandas en función de datos que no permiten verlas claramente y segundo que el tipo evaluación que termina definiendo el destino de los fondos queda en un mero análisis costo-beneficio del microemprendimiento.

## 8. CONCLUSIONES

Este trabajo se propuso como objetivo general relevar las formas de acceso al financiamiento tanto de empresas recuperadas como cooperativas de trabajo. En primer lugar se analizó el **problema de acceso a los mercados financieros** desde una perspectiva teórica, a partir de la cual se pudo apreciar que el racionamiento crediticio de empresas recuperadas y cooperativas de trabajo es consistente con lo que sostiene la teoría económica al respecto.

Luego se realizó un análisis de las **experiencias internacionales** que se dedican al financiamiento de la economía social, principalmente en Europa y Canadá. Este análisis nos muestra que las fallas de mercado pueden sobrellevarse de diversas maneras y con instrumentos que se desarrollan dentro y fuera del mercado financiero. Incluso algunos de estos instrumentos apuntan a la construcción de un mercado financiero alternativo. La heterogeneidad es una característica de estos instrumentos, ya sea, en relación a los sujetos que atienden, como en relación a las formas que adoptan, los montos que financian, el grado de intervención del Estado y la forma de gestión. Esto se relaciona a nuestro entender con el hecho de que todos los instrumentos son innovadores respecto de instrumentos tradicionales que existen en los mercados de capitales. Uno de los aspectos más interesantes que rescatamos del conjunto de estos instrumentos financieros de la economía social (IFES) son las **trayectorias de aprendizaje** de los organismos que pusieron en marcha estos instrumentos, han transitado como resultado de la superación de las restricciones al financiamiento que el mercado capitalista les impuso. Este aprendizaje implicó tanto adaptar instrumentos (el caso de los fondos de inversión y los bancos éticos) como crear nuevos (fondos sociales de base comunitaria e instrumentos de una red de empresas). El aprendizaje implicó también clarificar las características de los sujetos

a los cuales están orientados estos instrumentos como paso para encausar mejoras en las técnicas de financiamiento. El resultado es una acumulación de conocimientos que le permitiría encarar, en Argentina, al sector de la economía social, sus propias trayectorias de aprendizaje. El conocimiento previo acumulado nos debería servir de base, con las salvedades y cuidados pertinentes, para intentar hacer una réplica o una adaptación de estos instrumentos dada la falta de iniciativas que se evidencian en nuestro país.

El análisis de las diversas **situaciones legales** que se pueden presentar, especialmente para el caso de las empresas recuperadas, que surgen de procesos de concursos preventivos o quiebras, nos demuestra el mayor grado de complejidad que estas presentan si las comparamos con las cooperativas de trabajo en cuanto a la clarificación de los derechos de propiedad. Además tanto el concurso preventivo como la quiebra son procesos judiciales que tienen plazos extensos y que por lo tanto prolongan la situación de incertidumbre de las empresas recuperadas respecto de su propiedad, tanto de los bienes muebles como de los inmuebles. Dada esta situación los gobiernos han intervenido, a través de la expropiación temporaria y definitiva, mostrándose mucho más activo en este sentido el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Otros gobiernos provinciales han aprobado leyes de expropiación también, pero no han instaurado un procedimiento sistemático de gestión política que tienda a resolver la situación de las fábricas tomadas por los trabajadores. Lo que queremos decir es que cuando existe la voluntad política de ayudar a determinado sector (en este caso a las empresas recuperadas) los procedimientos burocráticos, que tienden a ampliar y retrasar los plazos, se agilizan, permitiendo de esta manera una resolución más rápida de las situaciones conflictivas. En este caso particular, el acortamiento de los plazos de la sanción de las leyes de expropiación por parte del Gobierno de la

Ciudad de Buenos Aires, y la coincidencia de los diferentes partidos políticos para su aprobación, ha permitido allanar los caminos para que las empresas recuperadas de la CABA retomen la producción en sus plantas.

Esto nos permite observar que las diferentes localizaciones geográficas de las empresas recuperadas van a evidenciar distintos comportamientos de los estamentos legislativos y ejecutivos con relación al apoyo que reciban las empresas recuperadas. Es normal que cuando se presentó el primer caso de empresa recuperada no se sabía cómo reaccionar o cuál era la mejor manera de apoyar a los trabajadores. Hoy gracias a la proliferación de las empresas recuperadas y al surgimiento de movimientos que agrupan a estas empresas (Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas, Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por lo Trabajadores y la Federación de Trabajadores de la Industria y Afines de la Central de Trabajadores Argentina), las instancias de reclamo de acción política (ya sea de sanción de leyes o de apoyo financiero) se realizan grupalmente lo que les otorga mayores probabilidades de obtener soluciones concretas de parte de las autoridades.

Las entrevistas realizadas nos muestran que tanto las empresas recuperadas como las cooperativas de trabajo están mayormente localizadas en la CABA y en la provincia de Buenos Aires (RMBA e interior de la misma), debido con al patrón de desarrollo industrial que ha tenido la Argentina.

Como se dijo en el apartado 5 tanto las ERs entrevistadas como las CTs entrevistadas pueden incluirse dentro del segmento de las pequeñas y medianas empresas. La diferencia que existe entre ambas es que la mayoría de las cooperativas de trabajo entrevistadas se dedican a la prestación de servicios mientras que las ERs se dedican mayormente a actividades productivas. Este tipo de empresas (las pymes) tienen características particulares que como vimos hacen que sean típicamente

racionadas del mercado crediticio. Si le sumamos el hecho de que además, en el caso de las ERs, tienen problemas en cuanto a la definición de sus derechos de propiedad por estar (o haber pasado por) procesos de concursos preventivos o quiebras su exclusión del mercado crediticio queda explicada, tanto desde lo teórico como desde lo empírico.

El hecho que exista una diferencia en cuanto a las actividades que ERs y CTs realizan se manifiesta en distintas necesidades de financiamiento tal como se puede observar en los resultados que arrojan las Tablas N° 8 y 9, sólo un 3% de las ERs no recibió ningún tipo de asistencia financiera, mientras que un 60% de las CTs se encontraba en la misma situación al momento de las entrevistas. Avanzando un poco más en relación al financiamiento de unas y otras **podemos resumir algunas conclusiones a partir de los resultados de las entrevistas realizadas.**

En primer lugar el **acceso a subsidios** se evidencia como una fuente de financiamiento más accesible a las ERs que a las CTs (ver Tabla N° 11). Más específicamente a las ERs de la Ciudad de Buenos Aires. Esto obedece a la coyuntura política favorable, como explicamos en el apartado 6, que les permitieron obtener apoyo financiero y político a estas empresas del GCBA. También se podría pensar que dadas las dificultades que las ERs enfrentan que son mayores que las que otras pymes y las CTs enfrentan, como pueden ser la pérdida potencial de fuentes de trabajo y una estructura de derecho de propiedad inestable, el GCBA prefiere brindarles apoyo financiero apostando a la manutención y recuperación (en el caso que la empresa haya cerrado temporalmente) e incluso el crecimiento de las mismas. Las líneas de subsidios que otorga el GCBA a las empresas recuperadas está progresivamente tomando mayor organicidad, ya que al principio el otorgamiento de estos subsidios se hacía en forma desordenada dentro de la estructura municipal y a partir del año

pasado la Dirección de Industria de dicho gobierno está implementando líneas y políticas de manera un poco más centralizada y organizada.

Tanto la cantidad relativa de **subsidios** como el monto promedio de los mismos que recibieron las CTs, son menores que los que recibieron las ERs. Por lo que para este tipo de financiamiento podríamos decir que existe una **discriminación positiva a favor de las ERs**.

En segundo lugar el **destino de los fondos** de los **subsidios** es **similar** para las ERs y CTs: compra de materias primas, herramientas, mejoramiento de las instalaciones edilicias y la reconexión de los servicios públicos. A pesar de esta similitud el momento histórico en la vida de estas organizaciones en el que aparece la necesidad de estos fondos es diferente. Esto estaría evidenciando que los subsidios son más adecuados para las ERs debido a que se encuentran en una situación de mayor precariedad en cuanto a su situación económico-financiera y laboral y que la primera ayuda para recomenzar con la producción tiene que tener este carácter asistencialista para más adelante y una vez afianzada la producción en acceder a un crédito. El desafío de los organismos que otorgan subsidios a estas empresas radica en generar un círculo virtuoso a partir del otorgamiento de estos fondos para que las ERs no se tornen “subsidio dependientes” para asegurar su continuidad y sustentabilidad.

Por otro lado y avanzando en la **vinculación entre la situación de los derechos de propiedad y el acceso al financiamiento**, al comienzo de este trabajo planteamos la hipótesis de que podría existir una discriminación positiva a favor de las cooperativas de trabajo en el acceso al financiamiento por el hecho de tener más claros los derechos de propiedad. El proceso de análisis del trabajo de campo nos permite observar que empresas recuperadas con los derechos de

propiedad “difusos” (Ver Tabla N° 18), han recibido créditos, mientras que de las cooperativas de trabajo en la misma situación ninguna recibió créditos. Las ERs y CTs que tienen los derechos de propiedad claros también muestra una situación contraria respecto a nuestra primera percepción, ya que la única ERs con los derechos de propiedad claros recibió un crédito, mientras que de las 17 CTs en igual situación solamente 3 recibieron créditos.

Como se dijo anteriormente la no verificación de nuestra hipótesis puede deberse a las diferencias inherentes a las actividades que unas y otras realizan. Aún así varias de las cooperativas de trabajo entrevistadas manifestaron haber aplicado solicitudes para préstamos en bancos y haber sido rechazadas por no cumplimentar con los requisitos exigidos, principalmente la exigencia de una garantía o de un seguro de caución (Ver Anexo VI). Al dedicarse al rubro de servicios la principal garantía que pueden presentar es el mismo trabajo de los socios, lo que no es adecuado para las exigencias y regulaciones a las que los bancos comerciales deben cumplir. El punto más débil que las ERs manifestaron que se le presentan a la hora de intentar acceder a un crédito en el mercado financiero formal es también la falta de garantías y una historia que no favorece en crear una reputación de buen pagador. La exclusión de las ERs del mercado financiero formal se podría atribuir también a que todavía no han logrado generar una sensación de confianza de que pueden sostenerse en el tiempo, con una lógica de propiedad de medios de producción no capitalista y ser sustentables, generar fuentes de trabajo y producir con calidad y competitivamente. Queda como cuestión a indagar en otra instancia de investigación si el hecho que sostengan una lógica diferente al capitalismo en relación a la propiedad de los medios de producción, a cómo se organiza internamente en la

fábrica y la ausencia de una estructura gerencial influyen negativamente en el acceso al crédito.

Profundizando sobre el tipo de créditos que recibieron las ERs podemos ver que son créditos que gozan de características especiales en relación a: las tasas de interés que cobran (subsidiadas o especiales, siempre más bajas que las de mercado), períodos de gracia, plazos, condiciones para acceder al crédito y repago de la deuda que se flexibilizan al máximo según la situación particular de cada solicitante. Dos aspectos creemos que son de importancia en la actualidad, la **presión política**, tanto a nivel nacional como provincial y municipal y dado el contexto eleccionario, que existe para la aprobación de estos créditos, con lo cual los requisitos no se tornan exigibles en un 100%. Por otro lado son créditos que se diseñan paralelamente a políticas sociales y en general están orientados a quienes **no son sujetos de crédito** en el mercado financiero tradicional. Conjuntamente los requisitos y esquemas de devolución más laxos que cualquier otro crédito en el mercado financiero hacen que el acceso por parte de las ERs sea más factible aún cuando no son consideradas sujetos de créditos por otras instituciones financieras.

A pesar de los obstáculos a los que tanto las ERs y las CTs de enfrentan a la hora de conseguir fondos en el mercado o ante las instancias gubernamentales, ambas logran subsistir en base a determinadas estrategias. Las empresas recuperadas de la Ciudad de Buenos Aires, como dijimos más arriba, cuentan con el apoyo del gobierno municipal, a través de los **programas de subsidios** que la mayoría de las ERs porteñas han aprovechado y usado en pos de afianzar sus actividades productivas. Las empresas recuperadas que no cuentan con esta instancia porque están localizadas en otro lugar han recurrido a otros programas instituidos por el gobierno nacional y provincial, pero los montos y la frecuencia de estos es menor

respecto de aquellos subsidios que otorgó el GCBA, incluso algunas ERs han accedido a subsidios municipales y nacionales. Es evidente que la cercanía con el centro administrativo del país les otorga una ventaja comparativa respecto de las localizadas en la Región Metropolitana y el interior de la provincia de Buenos Aires. Incluso muchas de las ERs han accedido a los subsidios aunque la ideología que sostiene el movimiento al que pertenecen las adoctrine en sentido contrario<sup>62</sup>. **Otras estrategias** son el **crédito comercial** de los proveedores, el **descubierto en las cuentas corrientes** (siempre que sea aprobado por el banco) y el **descuento de cheques**. Adicionalmente al momento de reiniciar la producción la mayoría de las empresas recuperadas comienzan trabajando *“a la fazón”*, lo que les permite no tener que comprar los insumos ya que estos son proveídos por el cliente y lo que vende es solamente la mano de obra.

Por el lado de las cooperativas de trabajo entrevistadas las estrategias están menos desarrolladas. También recurren al crédito comercial de proveedores pero no así al descubierto en cuenta corriente o al descuento de cheques.

En los dos casos observamos a partir de las entrevistas realizadas **no sólo que el acceso al crédito es escaso sino que además casi no existen alternativas institucionalizadas que provean acceso al financiamiento**, excluyendo a las instancias gubernamentales y bancarias. Pareciera verificarse que aunque cooperativas de trabajo y empresas recuperadas se encuentran en diferentes momentos de su vida organizacional se encuentran con las mismas dificultades de acceso al crédito, a pesar de que las CTs tengan mayor antigüedad y los derechos de propiedad más claramente establecidos lo cual estaría reforzando la conclusión a la

---

<sup>62</sup> El Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores sostiene que practica la independencia de la ayuda de cualquier instancia estatal pero las entrevistas demuestran que la necesidad de recursos le gana a la ideología. Esto fue manifestado por dirigente de este movimiento social en una entrevista realizada el 20 de diciembre de 2004, postura que desde la realización de esta entrevista a la fecha puede haber cambiado.

que llega este trabajo y que refuta la hipótesis planteada al comienzo del mismo. Esto debe representar un llamado de atención ya que en definitiva se está dejando libradas a las ERs y CTs a la competencia del mercado capitalista tanto la realización como la distribución de su producción como la búsqueda de recursos para satisfacer sus necesidades de financiamiento, mercado en el cual frente al resto de los competidores están en claras condiciones de desventaja. Esta situación nos hace recordar que aunque funcionan con una lógica diferente a la propuesta por el sistema de producción capitalista, tanto ERs como CTs están insertas en un mercado capitalista y competitivo. Este es un hecho no deja de ser importante ya que crea una amenaza latente debido a que estas empresas deben innovar en todos los aspectos vinculados a su actividad productiva para poder seguir vendiendo sus productos pero partiendo de condiciones desiguales al no tener las mismas posibilidades de acceso al financiamiento crediticio que una empresa capitalista. En este sentido el desafío radica en seguir sosteniendo la lógica no-capitalista al menos en la esfera de la producción e intentar aplicarla en la esfera de comercialización y distribución de lo producido.

A partir de esta situación que se identifica es que nos interesó relevar algunas de las instancias a las que ERs y CTs podrían recurrir para solicitar fondos. Salvo el programa formulado y ejecutado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires para las *“empresas continuadoras de producción”* durante el 2004 y las leyes de expropiación definitivas aprobadas por el mismo gobierno, las otras instancias no están formuladas en general para el sector de pequeñas y medianas empresas (Banco Credicoop) o para el sector de microemprendimientos (Plan Redes y FoMicro) que abarcan una variedad en la que tanto ERs como CTs son consideradas sujetos de

crédito pero donde la competencia por fondos o las exigencias para acceder al créditos son muchas.

Adicionalmente al hecho que los programas que fueron relevados no están específicamente pensados para el sector de empresas sociales al momento de las entrevistas nos encontramos con un alto grado de desconocimiento de parte de ERs y CTs acerca de las posibles fuentes de financiamiento a las que podían recurrir.

Es por esto que vale la pena realizar algunas recomendaciones para guiar las políticas que se orienten hacia este sector:

- Promover la creación de una central de información que se encargue de hacer llegar a la mayor cantidad posible de ERs y CTs los programas públicos de créditos y subsidios a los que podrían acceder y también las diferentes líneas crediticias que están disponibles para ellas.
- Capacitar a las ERs, principalmente, y a CTs, en tema de finanzas, tanto tradicionales como sociales o alternativas.
- También es necesario capacitar en temas de comercialización, normas de calidad internacionales, administración de empresas, comercio exterior, entre otros, dado que los actuales socios de las ERs tienen experiencia adquirida en las líneas de producción como obreros y necesitan formarse en estas y otras áreas en pos de mejorar y modernizar sus líneas de producción y la posición de la ERs en el mercado.
- Apoyar desde la capacitación, la gestión y el financiamiento la creación y desarrollo de alternativas que pretenda crear y poner en marcha instrumentos financieros específicos, ya sea para las empresas recuperadas o para las cooperativas de trabajo. En este sentido es claro que nuestro país debe encarar un proceso de aprendizaje, tomando elementos de las

experiencias europeas y canadienses y a través de un mecanismo de prueba y error, en el desarrollo de un mercado financiero alternativos. Los hechos demuestran que hay demanda insatisfecha y que los sectores demandantes cuentan hoy, debido a la coyuntura económica del país, con un importante potencial de crecimiento, tanto hacia el mercado interno como externo.

- Potenciar una red de financiamiento entre ERs y entre CTs con la intención de crear un “Fondo Rotatorio de las Empresas de la Economía Social”. Así como las cooperativas aportan un porcentaje del excedente económico logrado, todas o grupos de ERs podrían aportar una suma determinada para armar un fondo rotatorio y que por algún criterio de asignación las que aportaron lo vayan utilizando. Sería como organizar un pasanacu, pero en vez que sea entre personas, entre empresas recuperadas. Obviamente que son muchas las cuestiones por resolver: criterio de asignación, monto del aporte que haría ER, plazo de duración del fondo, destino de esos fondos, entre otras cuestiones.

- Así también se debería afirmar una red de comercio entre ERs y cooperativas, ya que hay muchas de éstas utilizan insumos que producen otras ERs. El objetivo sería promover un “compre solidario”. Algunas ERs ya están realizando este intercambio, pero habría que promocionarlo y alentarlo. Una de los requisitos para se pueda realizar esto es mantener una base actualizada de las ERs que están produciendo, qué producen y los medios para contactarla. Base de datos que podría ser elaborada por alguno (o todos) de los movimientos que agrupan a ERs y debería circular tanto a nivel local como nacional. Otro requisito es brindar capacitación

específica para la formación y consolidación de redes solidarias. La promoción de una red de comercio y de instrumentos financieros especialmente pensados para las ERs y CTs se torna crítica si queremos impulsar la generación de un sistema de producción y comercialización alternativo al capitalista.

- Otra forma posible de ampliar la colaboración solidaria tanto entre ERs como entre CTs y entre ambas sería compartir los excedentes de trabajo. Esto implica que cuando alguna de las ERs o CTs recibe una orden de trabajo o un pedido por encima de su capacidad de producción priorice derivar este excedente de trabajo a una empresa de su mismo tipo. Algunas empresas recuperadas del rubro gráfico en la Ciudad de Buenos Aires ya ha puesto en marcha esto con resultados favorables.

- Impulsar la presentación y aprobación de reformas legislativas tendientes a adecuar las leyes vigentes, tanto nacionales, provinciales como municipales, a las situaciones de la realidad. En este sentido los estamentos políticos a cargo de la toma de decisiones deberían apoyar estas reformas en pos de dale mayor flexibilidad de la legislación.

## **9. ANEXOS**

### **ANEXO I: Cuestionario para las entrevistas realizadas a empresas recuperadas**

#### ***CUESTIONARIO PARA ENTREVISTA TELEFÓNICA PARA EMPRESAS RECUPERADAS***

1. ¿Cuál es el nombre completo de la cooperativa?
2. ¿Cuál era la denominación anterior?
3. ¿Cuál es el rubro principal de producción? ¿Principales Productos?
4. ¿Qué estatus legal adoptan actualmente? ¿Desde cuándo?
5. ¿Cuál es la situación actual en relación a la propiedad del edificio, maquinaria y otros bienes de la cooperativa?
6. ¿Qué cantidad de socios tiene la cooperativa actualmente? ¿Cuál es el monto promedio de los retiros? ¿Todos los socios retiran el mismo monto?
7. ¿Cuál es el volumen de producción o de ventas?
10. ¿Reciben algún tipo de pre-financiamiento de sus clientes? (trabajan a la fazón?).
11. ¿Y de sus proveedores?
12. Condiciones de ambos pre-financiamiento clientes y proveedores
13. ¿Han recibido algún tipo de subsidio del Estado para la empresa recuperada?  
¿Qué organismo?
14. ¿Recuerda el monto y en qué año se otorgó?
15. ¿Es un subsidio que aún hoy continúa?
16. ¿Han recibido subsidios o donaciones de otro tipo de organismo que no sea el Estado:  
A) ¿ONGs? B) ¿Organismos Internacionales? C) ¿Organismos Nacionales?  
D) ¿Empresas Privadas? E) ¿Otros organismos públicos no estatales?  
F) ¿Bancos públicos o comerciales? G) ¿Otras empresas recuperadas?
18. ¿Tienen alguna otra fuente de financiamiento, además de las anteriores (subsidios y donaciones, proveedores, clientes)?
19. Si la respuesta anterior refiere a un crédito:  
A) ¿Qué monto?  
B) Destino de los fondos  
C) ¿Qué organismo se los otorgó?

D) Condiciones del préstamo: plazo, tasa de interés, período de gracia, solicitaron garantías.

20. ¿Existe alguna forma a través de la cual se financian o financiaron que no se nombró hasta ahora? Que la explique, monto, cómo fue, etc.

**ANEXO II: Cuestionario utilizado para las entrevistas realizadas a las cooperativas de trabajo**

***CUESTIONARIO PARA ENTREVISTAS A COOPERATIVAS DE TRABAJO***

- 1- Nombre completo de la cooperativa
- 2- Rubro principal de producido, producto o servicio que ofrecen
- 3- ¿Desde cuándo están conformados como cooperativa?
- 4- Cantidad de socios en la actualidad
- 5- ¿Tienen empleados no socios? SI – NO    ¿Cuántos?.....
- 6- ¿Obtienen condiciones diferenciales de pago de sus proveedores? SI – NO
- 7- ¿Cuáles son?
- 8- ¿Obtienen pre-financiamiento de sus clientes? SI – NO
- 9- Condiciones
- 10-    ¿Cómo consiguieron los fondos para comenzar la cooperativa?
- 11-    ¿Han recibido algún subsidio del Estado Nacional o Gobierno Municipal o alguno de sus organismos? SI – NO
- 12-    Año
- 13-    Monto
- 14-    Destino de los fondos
- 15-    ¿Continua en la actualidad?
- 16-    ¿Han recibido algún crédito? SI - NO
- 17-    ¿Quién se los otorgó?
- 18-    Condiciones del crédito: monto, intereses, plazo, etc.
- 19-    ¿Cuáles son las condiciones que les exigen las entidades financieras que dificulta el acceso a un crédito formal?
- 20-    ¿Han recurrido a la emisión de Títulos Cooperativos de Capitalización?

### ANEXO III: Listado de Empresas Recuperadas beneficiadas con el subsidio ECUP 2004 del GCBA

| Empresa Recuperada  | Rubro  | Destino Subsidio  | Monto Aprobado | Monto Total |
|---|--|---|----------------|-------------|
| Coop. de Trabajo 18 de Diciembre Ltda.                      | Textil - Confección de trajes                                    | Adquisición de materias primas para disminuir la producción la fazón.   | \$ 15.000      | \$ 20.000   |
| Coop. de Trabajo Artes Gráficas El Sol Ltda.                | Gráfica  | Adquisición de capital de trabajo para encarar trabajos de mayor envergadura y licitaciones.  | \$ 60.000      | \$ 93.000   |
| Coop. de trabajo Bs. As. una Empresa Nacional Ltda. (BAUEN) | Hotel 3 estrella, Salones para conferencias                      | Renovación de las cañerías para mejorar los servicios de hotelería.   | \$ 12.000      | \$ 14.000   |
| Coop. de Trabajo Cefomar Ltda.                              | Editorial  | Incrementar el capital de trabajo para la edición de libros propios.  | \$ 33.750      | \$ 45.000   |
| Coop. de Trabajo Chilavert Artes Gráficas Ltda.             | Gráfica  | Adquisición de papel para la impresión, capacitación del personal y renovación de infraestructura.  | \$ 40.000      | \$ 53.333   |
| Coop. de Trabajo Coperpel Envases Industriales Ltda.        | Fabricación de bolsas de papel de fondo cosido para la industria | Aumentar el stock de papel para poder tomar pedidos de mayor volumen y restablecer su posición en el mercado y encarar un proyecto de exportación.  | \$ 60.000      | \$ 80.000   |
| Coop. de Trabajo Diógenes Taborda Ltda.                     | Metalúrgica  | Adicionar una línea de producción para completar una gama completa de piezas.   | \$ 60.000      | \$ 89.000   |
| Coop. de Trabajo Gráfica Patricios Ltda.                    | Gráfica  | Reparación y puesta a punto de una maquina de impresión. Adquisición de materia prima.  | \$ 64.733      | \$ 85.000   |
| Coop. de Trabajo La Argentina Ltda.                         | Alimenticia - Panadería  | Aumentar el capital de trabajo para aumentar el volumen de producción.  | \$ 13.200      | \$ 17.600   |
| Coop. de Trabajo La Nueva Esperanza Ltda.                   | Alimenticia - Fábrica de grisines                                | Aumentar el capital de trabajo para expandirse dentro del mercado con marca propia.   | \$ 52.500      | \$ 70.000   |
| Coop. de Trabajo Lácteos Monte Castro Ltda.                 | Láctea - Fábrica de muzzarella                                   | Incrementar el stock de materia prima para la fabricación de muzzarella, con el objetivo de aumentar la producción y venta. Mejorar la estructura de costos comprando la materia prima en cantidad. | \$ 25.000      | \$ 34.000   |
| Coop. de Trabajo Maderera Córdoba Ltda.                     | Carpintería  | Regularizar los requisitos fiscales para venta minorista con la compra de un controlador fiscal. Adquisición de herramientas y compra de un stock de madera   | \$ 41.250      | \$ 55.000   |
| Coop. de Trabajo Obrera Gráfica Campichuelo Ltda.           | Gráfica - Formularios  | Mejoramiento de los formularios que imprimen para evitar su falsificación. Adquisición de materia prima para los nuevos formularios en cantidad.  | \$ 60.000      | \$ 80.000   |
| Coop. de Trabajo Textil Ceres Ltda.                         | Textil   | Adquisición de equipamiento nuevo para la confección de nuevos productos. Compra de materia prima.  | \$ 20.000      | \$ 27.000   |
| Coop. de Trabajo Viniplast Ltda.                            | Textil - Fabricación de telas vinílicas                          | Adquisición de materia prima y maquinarias para incorporar tecnología en el estampado de telas plásticas.   | \$ 71.000      | \$ 94.000   |

### ANEXO III: Listado de ERs entrevistadas

| Nombre de la Empresa Recuperada                                       | Nombre de la empresa anterior               | Localización                              |
|---|---|---|
| Cooperativa de trabajo, cultural y educativa CEFOMAR Ltda.            | Editorial Marymar                           | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Artes Gráficas El Sol Cooperativa Ltda.                               | Gráfica Valero S.A.                         | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa Cogcal (Gráfica Campichuelo)                              | Boletín Oficial, antes de la privatización  | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Instituto Comunicaciones Ltda.                 | Instituto Comunicaciones A-932              | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de Trabajo Porcelana Sanitaria Malvinas Argentinas Ltda.  | Cerámicas Zanon. División Sanitarios Motta. | Malvinas Argentinas- Prov de Buenos Aires |
| Cooperativa Fideera Argetina  | Broker Compañía de Alimentos S.A.           | Junín - Prov. De Buenos Aires             |
| Cooperativa de trabajo Olavarría Ltda.                                | Peñadura. Cinsa.                            | Olavarría - Prov de Buenos Aires          |
| Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin Ltda.                     | Cristalería Vitrofin S.A.                   | Cañada de Gomez - Prov de Santa Fe        |
| Cooperativa de Trabajo Cooperpel Ltda.                                | Induspel                                    | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Maderera Córdoba Ltda.                         | Maderera Córdoba S.A.                       | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo San Carlos Ltda.                               | Modego S. R. L.                             | Avellaneda - Prov de Buenos Aires         |
| Cooperativa de trabajo Lácteos Monte Castro Ltda.                     | Luis del Valle Murua S.A.                   | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de Trabajo Union y Fuerza Ltda.                           | Gip - Metal                                 | Sarandí - Prov de Buenos Aires            |
| Cooperativa de trabajo Astilleros Navales Unidos Ltda.                | Zanin                                       | Avellaneda - Prov de Buenos Aires         |
| Cooperativa de trabajo Fenix Ltda.                                    | Insa  | Lanús - Prov de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo Vinilplast Ltda.                               | Vinilplast SA                               | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Textil Ceres Ltda.                             | SACYA S.A.                                  | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Evaquil Ltda.                                  | ALSICON S.A.                                | Quilmes - Prov de Buenos Aires            |
| Cooperativa de trabajo Lavalan Ltda.                                  | El Triunfo SACIFEI                          | Avellaneda - Prov de Buenos Aires         |
| Jardín de Palermo Cooperativa de trabajo Ltda.                        | Espacios.                                   | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Gráfica Patricios Ltda                         | Talleres Gráficos Conforti S.A.             | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Muebles San José                               | Industria Talvani Argentina S.A.            | San Martín - Prov de Buenos Aires         |
| Cooperativa 18/12 de trabajo Ltda                                     | Brukman S.A.                                | Ciudad de Buenos Aires                    |
| MVH Cooperativa de trabajo Ltda                                       | Metalúrgica Vicente Hermanos S.A.           | Villa Martelli - Prov de Buenos Aires     |
| Cooperativa Química del Sur de trabajo Ltda                           | Química Sudamericana S.A.                   | Berazategui - Prov de Buenos Aires        |
| Cooperativa de trabajo Chilavert Artes Gráficas Ltda                  | Gaglianone S.A.                             | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo Ex textil San Remo Ltda                        | San Remo S.A.                               | Lanús Este - Prov de Buenos Aires         |
| Cooperativa de trabajo San Justo Ltda.                                | San Justo SACIF                             | La Matanza - Prov de Buenos Aires         |
| Cooperativa de trabajo Buenos Aires una Empresa Nacional (B.A.U.E.N.) | Hotel Bauén                                 | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de Trabajo Vieytes Ltda.                                  | Ghelco S.A.                                 | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo la Nueva Esperanza Ltda                        | Grisines Savio S.A.                         | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo La Argentina Ltda.                             | Esimax S.A.                                 | Ciudad de Buenos Aires                    |
| Cooperativa de trabajo IMPA Ltda.                                     |   | Ciudad de Buenos Aires                    |

#### ANEXO IV: Listado de cooperativas de trabajo entrevistadas

| Nombre de la Cooperativa de Trabajo  | Localización                        |
|--|-------------------------------------|
| Cooperativa de trabajadores unidos por la construcción Ltda.                 | Berazategui - Prov de Buenos Aires  |
| Centro de Servicios de idiomas CENTUM Cooperativa de trabajo Ltda.           | Ciudad de Buenos Aires              |
| Centro de Salud Mental cooperativa de trabajo Ltda.                          | Ciudad de Buenos Aires              |
| Manos del delta cooperativa de artesanos isleños Ltda.                       | San Fernando - Prov de Buenos Aires |
| Lecsifilm Cooperativa de Trabajo Ltda.                                       | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo El Profesional Ltda.                                  | Ciudad de Buenos Aires              |
| Avellaneda Cooperativa de trabajo ltda                                       | Avellaneda - Prov de Buenos Aires   |
| Cooperativa de trabajo Phillipe Buchez ltda                                  | Ciudad de Buenos Aires              |
| Derecho Cooperativo y Mutual cooperativa de trabajo ltda                     | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo Decor Service Ltda.                                   | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo Textil CONTEX Ltda.                                   | Las Flores - Prov de Buenos Aires   |
| Cooperativa de trabajo Spartaco Flet Ltda.                                   | Ciudad de Buenos Aires              |
| COFAMHYA Coop de trabajo de fábrica de máquinas, herramientas y afines Ltda. | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo Fletes Caballito Ltda.                                | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo El Escorial Ltda.                                     | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo del Valle Ltda.                                       | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cristalería fina El Progreso cooperativa de trabajo Ltda.                    | Ezpeleta -Prov de Buenos Aires      |
| Cooperativa de trabajo La Unión Mundacera Ltda.                              | Ciudad de Buenos Aires              |
| Cooperativa de trabajo editoria Patria Grande Ltda.                          | Ciudad de Buenos Aires              |
| Bull cooperativa de trabajo Ltda.  | Ciudad de Buenos Aires              |

## ANEXO V: Resultado de las entrevistas a las Empresas Recuperadas

| Nombre de la Empresa Recuperada                                      | Fecha de Conformación | Nombre Anterior                                      | Rubro, Principales productos  | Cantidad de Socios  | Retiro/ Frecuencia                           | Ley de Expropiación? | Situación de la expropiación  | Trabajan a fañón  | Reciben financiamiento de sus proveedores | Condiciones  | Subsidios recibidos. Monto. Año. Organismo  | Han recibido algún crédito?  | Ayuda económica de y a otras Eras?  | Otras formas de financiamiento  |
|--|-----------------------|--|---|---|--|----------------------|---|---|---|--|---|--|---|---|
| Cooperativa de trabajo, cultural y educativa CEPOMAR Ltda.           | Diciembre de 2003     | Editorial Marymar                                    | Editorial. Edición de libros. Capacitación para empleo juvenil.                               | 15  | \$ 800 por mes                               | Si                   | Temporal  | No  | No  |  | \$ 33.750. 2004 del GCBA  | No   | No recibieron ni están en condiciones de brindarla.                                 | Capital propio.   |
| Artes Gráficas El Sol Cooperativa Ltda.                              | Julio de 2002         | Gráfica Valero S.A                                   | Gráfica. Folletería. Revistas de bajo tiraje.   | 30  | n/d  | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | Con algunos clientes si   | Si  | Cheque al día de la cooperativa.   | \$6.000. Concurso Capital Pymes 2003. \$60.000. 2004 los 2 del GCBA.  | No, se obligaron a no hacerlo  | No. Si tienen demasiado trabajo lo deriva a la Coop. Chilveret.                     | Capital propio, la cuenta de ajuste son los retiros de los socios.  |
| Cooperativa Cogral (Gráfica Campichuelo)                             | 1992                  | Boletín Oficial, antes de la privatización           | Gráfica. Formularios automotores. Folletería.   | 45  | \$ 800/1000                                  | No                   |   | No.   | Si, desde hace 2 años.                    | Hasta 15 días para pagar, sólo al contado.   | \$ 20.000. GCBA, 2003. \$60.000 GCBA 2004   | \$25.000. del Banco Nación a 6 meses.  | No recibieron ni están en condiciones de brindarla.                                 | No.   |
| Cooperativa de trabajo Instituto Comunicaciones Ltda.                | Septiembre de 2002    | Instituto Comunicaciones A-932 (Club Comunicaciones) | Colegio Secundario con orientación deportiva.   | 45  | \$300/350, depende de la carga horaria       | No                   |   | No.   | No.                                       |  | En trámite \$500 por socio, por única vez del Mtrio de Trabajo.   | No.  | No.   | Capital propio, la cuenta de ajuste son los retiros de los socios.  |
| Cooperativa de Trabajo Poreolina Sanitaria Malvinas Argentinas Ltda. | Junio de 2003.        | Cerámicas Zanon. División Sanitarias Motia.          | Cerámica, fabrican 3 líneas de sanitarios y juegos de baños.                                  | 20  | \$ 700/800                                   | No.                  |   | No.   | Si.                                       | Más plazo para pagar, 30/60 días.  | No.   | No.  | Si, han recibido cuando estaban comenzando y actualmente colaboran con Pta. Arenas. | No.   |
| Cooperativa Fideera Argetina   | 2001                  | Broker Compañía de Alimentos S.A.                    | Fabricas de pastas secas, fideos.   | 30  | n/d  | No.                  |   | No.   | No.                                       |  | No.   | No.  | No.   | No.   |
| Cooperativa de trabajo Olavarría Ltda.                               | 2000                  | Peñadura. Cinsa.                                     | Galera. Cal hidráulica para la construcción.  | 16  | n/d  | No.                  |   | No.   | No.                                       |  | \$ 2.500. Plan Redes. \$ 10.000. Cam. Dip. Pcia. Bs. As. \$ 15.000 Mtrio. De la Producción Bs. As., todos el año 2000. \$8.000 en trámite. Mtrio de Trabajo de la Nación. | No.  | No.   | No.   |
| Cooperativa de trabajo cristalería Vitrofin Ltda.                    | 1995                  | Cristalería Vitrofin S.A.                            | Cristalería Artesanal.  | 65  | \$20 a \$50 por semana.                      | No.                  |   | No.   | No.                                       |  | \$150. por trabajador durante 6 meses. Mtrio de Trabajo de la Nación. \$ 75.000. Plan Redes.  | Si, de la Municipalidad de Cañada de Gomez a través de Plan Redes de \$ 75.000 en el 2004, lo están pagando.                                       | No.   | Un fondo de inversión, constituido en su mayoría por gente de la ciudad adquirió la propiedad del edificio, maquinaria, etc. La cooperativa le está devolviendo "como pueden", en cuanto a plazos y tasa de interés a los inversionistas. |
| Cooperativa de Trabajo Cooperel Ltda.                                | Diciembre de 2002     | Indupel  | Gráfica. Base Papel. Impresiones. Bases de Papel  | 24  | \$1200 por mes                               | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | No, actualmente, lo hicieron con los primeros clientes  | Papel, no. El resto de los insumos si.    | Cheques hasta 60 días.   | \$ 30.000. 2004. Mtrio de Desarrollo Social de la Nación. \$60.000 GCBA, 2004   | No.  | No.   | Descuentos de cheques al 4% anual, lo hace la Corporación Sur del GCBA.   |
| Cooperativa de trabajo Maderera Córdoba Ltda.                        | Septiembre de 2003    | Maderera Córdoba S.A.                                | Aserradero. Fabricación de muebles.   | 17  | \$1000 -monotributo por mes                  | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | No.   | Si.                                       | Consignación de materiales a pagar, al principio. Hoy al contado con un plazo máx de 15 días   | \$ 41.250. 2004 GCBA  | No.  | Si, han otorgado.   | Capital propio que habían ahorrado antes de la quiebra por la veían venir.  |
| Cooperativa de trabajo San Carlos Ltda.                              | Noviembre de 2001.    | Moldego S. R. L.                                     | Moldeado de caucho. Juntas de goma para filtros de vehículos.                                 | 12  | más de \$ 1.000 por mes                      | No.                  |   | No.   | Si.                                       | Plazo al contado.  | No, aunque les ofrecieron pero no les llegó nada.   | No.  | Si, han otorgado.   | Capital propio, ahorrando.  |
| Cooperativa de trabajo Lácteos Monte Castro Ltda.                    | 2002                  | Luis del Valle Murua S.A.                            | Láctea. Fabricación de muzzarela.   | 6   | \$650 por mes                                | Si.                  | Temporal  | No.   | No.                                       |  | \$25.000. 2004. GCBA.   | No.  | No.   | Si, dos de \$6.000, uno en el 2003 y otro en el 2004. Otorgado por el GCBA/Beo Ciudad. Otro del Banco Credicoop.  |
| Cooperativa de Trabajo Unión y Fuerza Ltda.                          | Enero de 2001         | Gip - Metal  | Tubos sin costura de materiales no ferrosos (cobre y bronce). Caño de almirantazgo.           | 52 + 30 hijos de socios a prueba  | No quiso dar n°s. "más del doble que antes". | No.                  |   | Actualmente, sólo una parte de la producción es a fañón, el resto no. El fer año fue toda a fañón.                | No.                                       |  | No.   | No.  | No.   | Ahorro en base a disminuir los retiros. Así stockearon materia prima y alquilan un galpón lindero para ampliar producción.  |
| Cooperativa de trabajo Astilleros Navales Unidos Ltda.               | Diciembre de 2003.    | Zanin  | Reparación, mantenimiento y fabricación de embarcaciones.                                     | 46  | \$ 400 semanales.                            | No.                  |   | No, por falta de un permiso los armadores (dueños de las embarcaciones) no les dejan S, si les llevan materiales. | No.                                       |  | No.   | No.  | Si, han recibido.   |   |
| Cooperativa de trabajo Fenix Ltda.                                   | falta dato            | Ima  | Metalmérgica. Repuestos sanitarios de cañillas.   | 12  | \$ 400 semanales.                            | Si.                  | Temporal del Gob. De la pcia de Bs.As.                                    | Si  | Si  | Aceptan cheques de terceros y plazos de 30 y 60 días para el pago.   | Hace 2 años \$ 2.000  | No   | No.   |   |
| Cooperativa de trabajo Vinilplast Ltda.                              | Diciembre de 2002     | Vinilplast SA  | Fabricación de telas plásticas, sintéticas para calzado deportivo, marroquinería y tapicería. | 20  | \$ 1.300 a \$1.500 por mes                   | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | Al principio.   | Si.                                       | Materia prima importada al principio 60 días antes del embarque, hoy les dan hasta 10 días. Insumos nacionales hasta 20 días de plazo. | Si. \$71.000 en el GCBA, 2004 y otro en el INAES en trámite por \$200.000 para reparación de maquinaria.  | No.  | Si, han recibido y otorgado.  | Descuento de cheques.   |
| Cooperativa de trabajo Textil Ceres Ltda.                            | Mayo de 2004          | SACYA S.A.   | Textil. Fabricación de camisas  | 11  | Si. Faltan datos del monto.                  | Si                   | Temporal por 2 años.  | No.   | No  |  | G.C.B.A. les otorgó un subsidio en el 2004 por \$20.000.  | No   | No.   |   |
| Cooperativa de trabajo Evaquil Ltda.                                 | Septiembre de 2002    | ALSICON S.A.   | Evaporadores de aluminio para heladeras familiares.   | 10  | Si, recientemente. No quiso dar el monto.    | No                   | Dos leyes aprobadas en la Prov de Bs. As., pero es expropiación temporal. | No, a pedido.   | No trabajan al día y al contado.          |  | \$500 por trabajador del Mtrio de Trabajo para capital de trabajo y \$150 a cada trabajador por 6 meses.  | Si a través de FoMicro \$30.000, a pagar en 48 meses con 6 de gracia y a una tasa del 7% anual. Utilizado para materia prima y equipos de pintura. | No.   |   |
| Cooperativa de trabajo Lavalan Ltda.                                 | 2001                  | El Triunfo SACIFEI                                   | Lavado y peinado de lanas para exportadores o clientes nacionales.                            | 22  | \$300 por semana.                            | No                   | Expropiación (prorrogada después de 2 años) a título oneroso.             | Si, es la única forma en que trabajan por el servicio que brindan.  | No  |  | No.   | No   | No  | Nada  |
| Jardin de Palermo Cooperativa de trabajo Ltda.                       | Febrero de 2002       | Espacios.  | Jardin de infantes. Servicios Educativos.   | 6, además emplean a 20 personas más, evalúan incorporarlos a la cooperativa | \$ 500/600 por mes                           | No                   |   | No  | No  |  | No  | No   | Si de parte del MNFR para el depósito del alquiler.                                 | Donaciones de bienes para el jardín: cunus, mesas.  |

| Nombre de la Empresa Recuperada                                       | Fecha de Conformación                               | Nombre Anterior                   | Rubro. Principales productos   | Cantidad de Socios                                | Retiro/ Frecuencia   | Ley de Expropiación? | Situación de la expropiación  | Trabajan a fazon  | Reciben financiamiento de sus proveedores                          | Condiciones  | Subsidios recibidos. Monto. Año. Organismo   | Han recibido algún crédito?  | Ayuda económica de y a otras Ets?  | Otras formas de financiamiento   |
|---|---|-----------------------------------|--|---|--|----------------------|---|---|--|--|--|--|--|--|
| Cooperativa de trabajo Gráfica Patricios Ltda                         | Junio de 2003.                                      | Talleres Gráficos Conforti S.A.   | Gráfica: impresión y encuadernación de revistas, diarios y folletería.                           | 27  | \$ 1.000 por mes   | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | Si, una parte de los trabajos.  | Si   | Plazo para pagar entre 30 y 45 días dependiendo del proveedor y de la relación con el mismo. | \$ 40.000 para adquirir un stock importante de insumos. \$64.733. 2004. GCBA   | No.  | No.  | Cheques. Tienen una escuela secundaria dentro de la fábrica que es municipal.  |
| Cooperativa de trabajo Muebles San José                               | Noviembre de 2003.                                  | Industria Tabani Argentina S.A.   | Muebles de oficina   | 15  | Retiran un monto satisfactorio (no quiso decir cuánto?)                                  | No                   | Expropiación por 2 años. Piensan pedir prórroga o buscar un acuerdo para admitir el edificio. | No, pero en estrecha relación con una empresa de mayor envergadura que es la que les da trabajos. | Muy poco   | Como mucho una semana  | \$500 por cada socio del Ministerio de Trabajo para arreglar maquinarias, por única vez. Subsidio de desempleo por un año. | No   | No   | Resultado positivo del año 2004 lo ahorran.  |
| Cooperativa 18/12 de trabajo Ltda                                     | Julio de 2003. Pero en Diciembre entran a producir. | Brukman S.A.                      | Confección de trajes, sobretodos.  | 62  | \$ 150-300 por semana dependiendo de las ventas.   | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | Si una parte  | No   |  | \$15.000 del GCBA en el 2004 para la compra de materia prima   | \$7.000 aprox. Del GCBA con 1 año de gracia a tasa del 4% para reparaciones. | No   | Cheques.   |
| MVH Cooperativa de trabajo Ltda                                       | Marzo de 2003.                                      | Metalmérica Vicente Hermanos S.A. | Balancinera y matriceria para electrodomesticos, linea blanco, visagras, frente de calefones.    | 16  | Si. Falta monto  | No                   | Expropiación por 2 años y prórroga por la legislatura bonaerense.                             | Si todo el trabajo que realizan es para terceros.   | No   |  | No   | No   | Si han ayudado y aportado plata para un fondo especial. Además colaboran con organizaciones comunitarias | Destinan un monto fijo de sus ingresos para conformar un fondo para proveerse de materia prima o comprar la fábrica. |
| Cooperativa Química del Sur de trabajo Ltda                           | Noviembre de 2001.                                  | Química Sudamericana S.A.         | Elaboración de óxido de hierro, colorante de varios usos.  | 51  | Si, no cobran todos lo mismo existe una escala en base a puesto de trabajo y antigüedad. | No                   | Temporaria por 2 años. Prórroga se la vetaron.  | No por el tipo de producto.   | Si   | Plazo para pagar.  | \$500 por cada socio del Mtrio de trabajo.   | No   | No   |  |
| Cooperativa de trabajo Chulavert Artes Gráficas Ltda                  | 2002  | Gaglianone S.A.                   | Gráfica: impresión de libros, revistas, afiches y folletos.                                      | 10  | \$200 por semana.  | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | No  | Si de algunos, dependiendo del insumo y la política del proveedor. | 15-30 días   | \$40.000 del GCBA en tramite para maquinarias y arreglos. \$50.000 del Fondo Corporación Sur para financiar trabajos.      | No   | Si han ayudado   | Descubierto en cta.etc. Del Banco Credikoop  |
| Cooperativa de trabajo Ex textil San Remo Ltda                        | 2001  | San Remo S.A.                     | Elaboración de prendas de tejido de punto: sweaters, remeras, chalecos, depende de la temporada. | 25  | \$5 por hora trabajada.  | No                   | Expropiación temporaria por 2 años y prórroga por 3 más.                                      | Si, toda la producción.   | No   |  | No.  | No.  | No.  |  |
| Cooperativa de trabajo San Justo Ltda.                                | 2002  | San Justo SACIF                   | Producción de óptica para automóviles.   | 38  | \$ 1.000   | No                   | Temporaria  | No  | No   |  | No   | No   | No   |  |
| Cooperativa de trabajo Buenos Aires una Empresa Nacional (B.A.U.E.N.) | Marzo de 2003.                                      | Hotel Bauen                       | Alojamiento para turismo, bar, salones de fiestas.   | 41 + 39 que están trabajando para la cooperativa. |  | No                   | No.   | No.   |  |  | \$ 12.000 otorgados por el GCBA en 2004.   | No   | \$15.000 de otra empresa recuperada.   | Alquilan un local que tienen al frente del hotel   |
| Cooperativa de Trabajo Viejtes Ltda.                                  | Junio de 2002.                                      | Gbelco S.A.                       | Elaboración de materias primas para heladerías y confiterías.                                    | 43  | \$ 1.500   | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | No  | Si algunos.  | Plazo de 30 días para pagar o pago en 2 o 3 cuotas.  | \$30.000 otorgados por el GCBA en noviembre de 2002. En tramite \$500 por socio del Ministerio de Trabajo de la Nación.    | No   | No   | Descubierto en cta.etc. Del Banco Credikoop  |
| Cooperativa de trabajo la Nueva Esperanza Ltda                        | Noviembre 2002                                      | Grisines Savio S.A.               | Elaboración de grisines para confiterías, restaurantes.  | 16  | \$ 1.400   | Si                   | Definitiva del GCBA (*)   | Si  | No   |  | \$5.000 para insumos "Concurso Pymes 2003". \$52.500 otorgados por el GCBA en 2004 para una nueva linea de producción.     | No   | Asamblea de Palermo les prestó \$2.000   |  |
| Cooperativa de trabajo La Argentina Ltda.                             | Septiembre 2003.                                    | Esimax S.A.                       | Panadería y confitería, elaboración de pan, massas finas, sandwiches de miga, entre otras cosas. | 5   | \$ 600   | Si.                  | Definitiva del GCBA (*)   | No  | No.  |  | \$ 13.200 otorgados por el GCBA en 2004, para aumentar el capital de trabajo.  | No.  |  | Por la actividad cotidiana   |
| Cooperativa de trabajo IMPA Ltda.                                     | 1961  |                                   | Pomos, papel, bandejas, vasitos de aluminio. Desde la fundación hasta la terminación.            | 170   | Depende de la facturación pero se mantiene en un promedio de \$,000                      | No                   | Definitiva.   | No  | No.  |  | \$8.000 que les otorgo el GCBA.  | No   | Si, cuando ellos estaban bien ayudaron a casi todas. Y a la vez recibieron ayuda también.                | Descuento de cheques.  |

## ANEXO VI: Resultado de las entrevistas realizadas a las Cooperativas de Trabajo

| Nombre de la Cooperativa                                   | Rubro - Actividades - Servicios que ofrecen  | Ubicación                           | Fecha de conformación                  | Cantidad de Socios | Empleados No Socios                     | Obtienen condiciones diferenciales para        | Condiciones Proveedores   | Pre-financiamiento de los clientes? | Origen de los fondos para coneznar la cooperativa  | Subsidios   |                 |  |   | Créditos                |  |                   | Dificultades para acceder al mercado financiero formal   | TICOCAs?             | Capitalización o Ahorro?   |   |   |
|--|--|-------------------------------------|--|--------------------|---|--|---|-------------------------------------|--|-------------|-----------------|--|---|-------------------------|--|-------------------|--|----------------------|--|---|---|
|  |  |                                     |  |                    |   |  |   |                                     |  | Recibieron? | Año             | Monto  | Destino   | Continúa?               | Recibieron?  | Quién les prestó? |  |                      |  | Monto y Condiciones   | Destino   |
| Cooperativa de trabajadores unidos por la construcción     | Servicio para la construcción, todo lo que implica construir. Mantenimiento de edificios.    | Berazategui - Pcia de Buenos Aires  | 2002                                   | 80                 | No                                      | No   |   | No                                  | No necesitaron por ser de servicios.   | Si          | 2003 y 2004     | 1) \$ 200 por mes para el Consejo de Administración. 2) \$2.000 y 3) \$15.000 Plan Manos a la Obra. Todos otorgados por el Mtro de Desarrollo Social de la Nación. | 1) destinaron \$150 a la compra de herramientas y el resto se los quedaban. 2) compra de herramientas y 3) compra de herramientas | No, por única vez todos | No   |                   |  |                      |  |   |   |
| Centro de Servicios de idiomas cooperativa de trabajo lida | Enseñanza de idiomas: portugués, español, inglés, traducción y capacitación docente.         | Ciudad de Buenos Aires              | 1990                                   | 60                 | No                                      | No   |   | No                                  | A partir de los servicios que fueron brindando desde el principio y amoldaron el lugar con cosas que cada uno tenía.   | No          |                 |  |   |                         | No, ni descubierto en la cta cte del Banco.  |                   |  |                      |  | El 30% de los ingresos lo ahorran para glos de adm y reinversión. No incurren en deuda. |   |
| Centro de Salud Mental cooperativa de trabajo lida         | Asistencia de salud mental ambulatoria en consultorio y hospital de día para adictos.        | Ciudad de Buenos Aires              | 01/05/1986                             | 10                 | Si, pero no tenía datos de la cantidad  | No   |   | No                                  | Aportes de los socios. Primero se juntaron en una agrupación y luego se dieron la forma cooperativa.   | No          |                 |  |   |                         | No, sólo cta cte en el Credicorp   |                   |  |                      | Actividad estacional y los honorarios son solidarios, los pacientes pagan lo q pueden.   | No  | Les cuesta capitalizarse porque pagan alquiler. Aún así destinan un % de los ingresos para un fondo de mantenimiento. |
| Manos del delta cooperativa de artesanos ideños            | elaboración de artesanías variadas y costera.  | San Fernando - Pcia de Buenos Aires | 1996                                   | 21                 | No                                      | Si   | Descuento por compra en cantidad  | No                                  | Surgen a partir de 1 grupo que se formó en talleres que organizó en Consejo Pcial de la Fila y Des Humano. Para conformar la cooperativa los dieron un subsidio. | Si          | 1) 2001 2) 2003 | 1) \$8.000 del IPAC 2) \$11.000 del Mtro de Des Social   | 1) comprar artesanías a los socios 2) compra de máquinas y herramientas.  | No, por única vez todos | No   |                   |  |                      |  |   |   |
| Lecafilm Cooperativa de Trabajo lida                       | control dosimétrico, medición de radiaciones en lugares donde se brindan servicios de salud. | Ciudad de Buenos Aires              | 1991                                   | 6                  | No                                      | Si   | Plazo de 30 días para pagar, pero los hospitales les pagan a ellos a 60 días, descalse. | No                                  | Aporte de los socios.  | No          |                 |  |   |                         | No, como cooperativa. Si créditos personales la técnica y la entrevistada a través de créditos personales. |                   |  |                      | Ser cooperativa y no existe una línea para cooperativas y se cumple con pymes.   | No  | Si, para comprar maquinarias pero reduciendo los retroces.  |
| Cooperativa de trabajo El Profesional Lida.                | Servicios de construcción, administración de consorcios, serigrafía.                         | Ciudad de Buenos Aires              | mayo de 2001                           | 14                 | Si, a prueba en la parte de serigrafía. | A veces, depende de la obra, en las chicas no. | Cheque diferido a 30 días.  | No                                  | La Dirección de Infraestructura le escalaron puros materiales y ellos mano de obra para la primera obra.   | Si          | 2004            | \$200 por 6 meses del Plan Nuevos Roles Laborales del Mtro de Des Social   | Capacitación durante y mes y 3 meses restantes para arrancar con la cooperativa. Y una parte para herramientas.                   |                         | No, sólo cta cte en el Credicorp   |                   |  |                      | Las ganancias que les quedan de las obras las guardan, para financiarse ellos y las obras más chicas que hacen   |   |   |
| Avellaneda Cooperativa de trabajo lida                     | Promoción y cobranzas  | Avellaneda - Pcia de Buenos Aires   | 1991                                   | 78 a dic de 2004   | No                                      | No   | los tratan como cualquier pyme  | No                                  | El capital inicial fue cero por ser 1 servicio lo que brindan.   | No          |                 |  |   |                         | No   |                   |  |                      | Las que le piden a cualquier pyme  | No  |   |
| Cooperativa de trabajo Philippe Bachez lida                | editorial, publicidad.   | Ciudad de Buenos Aires              | 1995                                   | 7                  | No                                      | No   |   | No                                  |  | No          |                 |  |   |                         | No   |                   |  |                      | No las distinguen de las pymes ni de otros tipos de cooperativas.  | No  |   |
| Derecho Cooperativo y Mutual cooperativa de trabajo lida   | editorial  | Ciudad de Buenos Aires              | 1978 año 1998 derechos de la editorial | 8                  | No                                      | Si   | 30 días al contado  | No, trabajan con suscripciones.     | Cada asociado aportó un capital.   | No          |                 |  |   |                         | No   |                   |  |                      | Los tratan igual que cualquier empresa. Lo más complicado es el tema que los ahorrados piden garantías personales de algunos socios de la cooperativa. | No  |   |
| Cooperativa de trabajo Decor Service lida                  | colocación de alfombras, revistamientos y pisos flotantes.                                   | Ciudad de Buenos Aires              | 1977                                   | 15                 | No                                      | No   |   | No                                  | Arrancaron con lo que iban haciendo  | No          |                 |  |   |                         | Si   | Inmobiliaria      | La mitad del valor del inmueble contra hipoteca a 4 años pero la pagan en 2 porque tenían muchos trabajos. | Compra de la oficina | Garantías que exigen, para pedir un descubierto les exigen la colocación de un plazo fijo como garantía en el Banco                                    | No  | Se autofinancian, economía saneada, no mantienen deudas.  |

| Nombre de la Cooperativa  | Rubro - Actividades - Servicios que ofrecen                         | Ubicación                         | Fecha de conformación | Cantidad de Socios | Empleados No Socios                          | Obtienen condiciones diferenciales para | Condiciones Proveedores   | Pre-financiamiento de los clientes? | Origen de los fondos para comenzar la cooperativa                              | Subsidios   |     |       |         |           | Créditos    |  |   | Dificultades para acceder al mercado financiero formal                      | TICOAs?   | Capitalización o Ahorro? |         |
|---|---|-----------------------------------|-----------------------|--------------------|--|---|---|-------------------------------------|--|-------------|-----|-------|---------|-----------|-------------|--|---|---|---|--------------------------|---------|
|   |   |                                   |                       |                    |  |   |   |                                     |  | Recibieron? | Año | Monto | Destino | Continúa? | Recibieron? | Quién les prestó?  | Monto y Condiciones   |   |   |                          | Destino |
|   |   |                                   |                       |                    |  |   |   |                                     |  |             |     |       |         |           |             |  |   |   |   |                          |         |
| Cooperativa de trabajo Textil CONTEX Ltda                                   | confecciones en tela plana, camisas, guardapolvos.                  | Las Flores - Pcia de Bs As        | 1998                  | 23                 | Si, 10 a prueba para incorporar como socios. | Si                                      | 30 días de plazo para pagar   | No, porque venden con marca propia. |  | No          |     |       |         |           | Si          | 1) \$30.000, en 24 cuotas con 6 meses de gracia a una tasa del 4% porque no le pueden discriminar IVA a la Asociación porq está exenta. 2) US\$60.000 créditos subsidiado a una tasa del 18% anual, el IPAC subsidio 7% y el Bco Pcia 2% con 6 meses de gracia. Y además un inversor pago US\$ 20.000 del préstamo y hoy figura como uno asociado de la cooperativa. | 1) Compra de tela para la fabricación de sus productos 2) Compra del edificio donde funciona la fábrica.  | Aparecen en el Veraz, el Bco Pcia les dio una calificación crediticia de 5. | No  | Si                       |         |
| Cooperativa de trabajo Spartaco Flet Ltda                                   | servicio de flete en Capital y Pcia de BsAs                         | Ciudad de Buenos Aires            | 1972                  | 12                 | No   | No                                      |   | No                                  | Aporte de los socios.  | No          |     |       |         |           | No          |  | No, apenas les alcanza para sobrevivir no le dan los costos. No pueden hacer mantenimiento de los camiones. Cerraron muchas de las fabricas con las que ellos trabajaban.                                 | No  | No, apenas les alcanza para sobrevivir no le dan los costos. No pueden hacer mantenimiento de los camiones. Cerraron muchas de las fabricas con las que ellos trabajaban. |                          |         |
| COFAMIYA Coop de trabajo de fabrica de máquinas, herramientas y afines Ltda | fabricación y reparación de máquinas y herramientas. Rectificación. | Ciudad de Buenos Aires            | 1978                  | 6                  | No   | Si                                      | Plazo a 30 días o mitad de falura y 30 días o escalonado 30/60/90 días. | No                                  | Surgieron como un desperdimiento de una empresa anterior que les cedió todo.   | No          |     |       |         |           | No          |  | Nunca buscaron crédito en el mercado formal.  | No  | No. Lo único que reciben del Estado es una devolución por cada máquina fabricada y vendida.   |                          |         |
| Cooperativa de trabajo Fletes Caballito Ltda                                | servicio de flete, mudanzas.  | Ciudad de Buenos Aires            | 1974                  | 10                 | No   | No                                      |   | No                                  | Aporte de los socios.  | No          |     |       |         |           | No          |  | Demasiadas exigencias.  | No  | De lo que trabajan un 15% se los quedan los socios y el resto lo aportan a la cooperativa.  |                          |         |
| Cooperativa de trabajo El Escorial Ltda                                     | servicios de custodia de mercadería.                                | Ciudad de Buenos Aires            | 1992                  | +300               | No   | No                                      |   | No                                  | Aporte de los socios pero no fue mucho porque no tienen mucha infraestructura. | No          |     |       |         |           | No          |  | Ser cooperativa dificulta el acceso porque no les aceptan los bienes de la cooperativa como aval y además ellos no tienen muchos para prestar de garantía. Solo consigueren a título personal hace mucho. | No tenía datos  |   |                          |         |
| Cooperativa de trabajo del Valle Ltda                                       | educación   | Ciudad de Buenos Aires            |                       | 30                 | No   | No                                      |   | No                                  | Aporte de los socios.  | No          |     |       |         |           | No          |  | Nunca buscaron crédito en el mercado formal.  | No sabía que existían   |   |                          |         |
| Cristalería fina El Progreso cooperativa de trabajo Ltda                    | productos de cristal  | Avellaneda - Pcia de Buenos Aires | 1947                  |                    | No   |   |   |                                     |  |             |     |       |         |           |             |  |   |   |   |                          |         |
| Cooperativa de trabajo La Unión Munciera Ltda                               | servicios de mudanza  | Ciudad de Buenos Aires            |                       | 10                 | No   | No                                      |   | No                                  | Aporte de los socios   | No          |     |       |         |           | No          |  | Les piden demasiada garantías.  | No  | De lo que trabajan un 15% se los quedan los socios y el resto lo aportan a la cooperativa.  |                          |         |
| Cooperativa de trabajo editoria Patria Grande Ltda                          | editorial   | Ciudad de Buenos Aires            |                       |                    |  |   |   |                                     |  |             |     |       |         |           |             |  |   |   |   |                          |         |
| Bull cooperativa de trabajo Ltda  |   | Ciudad de Buenos Aires            |                       |                    |  |   |   |                                     |  |             |     |       |         |           |             |  |   |   |   |                          |         |

## **10. BIBLIOGRAFÍA**

Abramovich, Ana Luz (2004), "La difícil construcción de una Economía Social. Los emprendimientos productivos sociales: su funcionamiento, sus potencialidades y las posibles estrategias de promoción en la Argentina", Programa CLACSO/CROP de Estudios sobre Pobreza en América Latina y el Caribe 2002-2004, Mimeo.

Abramovich, Ana Luz, et. al. (2003), "Empresas sociales: características, problemas y perspectivas. Un estudio de casos en la Región Metropolitana de Buenos Aires", en Abramovich, et. al. (2003) "Empresas Sociales y Economía Social: aproximación a sus rasgos fundamentales", Cartilla N° 6 del Programa de Desarrollo Local, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Akerlof, George (1970), "The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism", Quarterly journal of Economics, 84 (3), págs. 488-500

Almeyra, Guillermo (2003), "Las fábricas recuperadas y la autogestión", artículo publicado en "La Jornada" – México DF en 7 de diciembre de 2003. Extraído de [pt.indymedia.org](http://pt.indymedia.org) (mayo de 2005).

Antón, Gustavo y Rebón, Julián (2005), "El Conocimiento en los Procesos Sociales. Una aproximación a la conciencia de clase operante entre los trabajadores de Empresas Recuperadas", International Institute of Social History Labour Again Factory takeovers in Argentina, Ámsterdam. Disponible en [www.iisg.nl/labouragain/documents/anton\\_rebon.pdf](http://www.iisg.nl/labouragain/documents/anton_rebon.pdf).

Caputo, Sara y Saavedra, Laura (2003), "Las empresas autogestionadas por los trabajadores.", Revista Observatorio Social N° 11, Diciembre/Marzo 2003, Buenos Aires. Disponible en [www.observatoriosocial.com.ar](http://www.observatoriosocial.com.ar).

Davolos, Patricia y Perelman, Laura (2004), "Acción colectiva y representaciones sociales: los trabajadores de empresas recuperadas", International Institute of Social

History Labour Again Factory takeovers in Argentina, Ámsterdam. Disponible en [www.iisg.nl/labouragain/documents/davolos\\_perelman.pdf](http://www.iisg.nl/labouragain/documents/davolos_perelman.pdf).

Diaz Lladro, Ricardo (2005), "El desarrollo en Uruguay es el más retrasado en la región y no existen políticas públicas. La economía solidaria está dando respuestas a los desequilibrios de la economía formal", publicado el 27/02/2005 en [www.cronicas.com.uy](http://www.cronicas.com.uy).

Echaide, Javier (2004), "Debate sobre empresas recuperadas. Un aporte desde lo legal, lo jurídico y lo político", Cuaderno N° 25 – Segunda Edición, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.

Fajn, Gabriel (2003), "Companies in crisis. Worker's self management". Mimeo.

Fajn, Gabriel (2004), "Fábricas Recuperadas: la organización en cuestión", International Institute of Social History Labour Again Factory takeovers in Argentina, Amsterdam. Disponible en [ww.iisg.nl/labouragain/documents/fajn.pdf](http://www.iisg.nl/labouragain/documents/fajn.pdf).

Fajn, Gabriel y Rebón, Julián (2005), "El taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas" en "Herramienta Revista de debate y crítica marxista" N° 28 Marzo de 2005.

Federico-Sabaté, Alberto (2003), "Las empresas sociales: ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?", en Abramovich, et. al. (2003) "Empresas Sociales y Economía Social: aproximación a sus rasgos fundamentales", Cartilla N° 6 del Programa de Desarrollo Local, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Hecker, Eduardo, et. al., (2003), "Empresas Recuperadas. Ciudad de Buenos Aires", Secretaría de Desarrollo Económico – Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Martínez, Oscar y Vocos, Federico, (2002), “Las empresas recuperadas por los trabajadores y el movimiento obrero”, en Produciendo Realidad, Las empresas comunitarias, Topía Editorial, Buenos Aires.

Mendell, Marguerite, Lévesque, Benoit y Rouzier, Ralph (2000), “New forms of financing Social Economy Enterprises and Organizations in Québec”, extraído de [www.aruc-es.uqam.ca/aruces/publications](http://www.aruc-es.uqam.ca/aruces/publications)

Montiel, Juan Domingo (2003), “Apuntes sobre empresas recuperadas por lo trabajadores en Argentina”, en Revista Trabajo y Sociedad - Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas, Número 6 Volumen 5, Junio – Septiembre 2003, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero. Disponible en [www.geocities.com/trabajosociedad](http://www.geocities.com/trabajosociedad).

Ona, Javier (2005), “Evaluación de factibilidad de las fábricas recuperadas por los trabajadores”, Prensa del Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas, extraído de [www.fabricasrecuperadas.org.ar](http://www.fabricasrecuperadas.org.ar) el 12/07/05.

Ona, Javier (2003), “¿Cómo es la organización interna de cada Fábrica? El caso de las empresas recuperadas por los trabajadores”, Prensa del Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas, extraído de [www.fabricasrecuperadas.org.ar](http://www.fabricasrecuperadas.org.ar).

Petras, James y Veltmeyer, Henry (2002), “Auto-gestionarias de trabajadores en una perspectiva histórica”, rebelión.org. Disponible en [www.rebellion.org](http://www.rebellion.org).

Poli, Federico (2004), “Políticas Públicas para las pymes”, en “Las pymes argentinas. Mitos y Realidades”, ABAPPRA – IDEPYME, Buenos Aires.

Rebón, Julián (2005), “Trabajando sin patrón. Las empresas recuperadas y la producción”, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. (IIGG Documentos de Trabajo, N° 44). Disponible en la World Wide Web: <<http://www.iigg.fsoc.uba.ar/docs/dt/dt44.pdf>> ISBN 950-29-0885-6

Rebón, Julián (2005), “Una empresa de trabajadores. Apuntes acerca de los determinantes de las empresas recuperadas”, International Institute of Social History Labour Again Factory takeovers in Argentina, Ámsterdam. Disponible en [www.iisg.nl/labouragain/documents/rebon.pdf](http://www.iisg.nl/labouragain/documents/rebon.pdf)

Stiglitz, Joseph (1991), “The Role of State in Financial Markets”, World Bank, 1994. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981), “Credit rationing in markets with imperfect information”, The American Economic Review, Vol. 71 N°3, págs. 393-410, junio 1981.

Stiglitz, Joseph (1997), “La Economía del Sector Público”, Antoni Bosch Editora.

Universidad de Buenos Aires (2002), “Informe del relevamiento entre empresas recuperadas por los trabajados”, Programa Facultad Abierta – Facultad de Filosofía y Letras – Universidad de Buenos Aires. Mimeo.

Varian, Hal (1997), “Análisis Microeconómico”, Antoni Bosch Editora.

Zibechi, Raúl (2004), “Fábricas recuperadas. De la sobrevivencia a la economía solidaria”. Serie Acción Ciudadana en las Américas N° 12, Programa de las Américas de Interhemispheric Centre. Extraído de [www.americaspolicy.org](http://www.americaspolicy.org).