

Muerte y recuperación de empresas colombianas (1990-2010)*

Por Álvaro Delgado**

- ** Artículo recibido en septiembre de 2011.
- Artículo aprobado en noviembre de 2011.
- ** Investigador del Cinep.

Las empresas recuperadas por sus trabajadores expresan “un modo no capitalista de producir pero sin que éste logre asumir un carácter anticapitalista”. El principal objetivo que los trabajadores valoran no es la “libertad de trabajar sin patrón”, sin su maltrato, sino de trabajar, salvarse de la desocupación y no perder su trayectoria laboral
(Rebón, 2005).

El presente artículo resume el contenido de un análisis más extenso de las tomas de plantas industriales colombianas por sus trabajadores ocurridas en los años 90 del siglo pasado en respuesta al cierre o al abandono patronal de las mismas como producto de la política de “apertura económica” que decretó el Estado para encarar los efectos de la globalización de la economía internacional. Pretende verificar la importancia que tal fenómeno ha tenido en la vida de los asalariados, examinar la conducta seguida por los empleadores y el gobierno y sacar las enseñanzas que pueda haber dejado la experiencia obrera.

La acción por medio de la cual los asalariados toman las fábricas e intentan ponerlas a funcionar por su cuenta excede la simple intentona de salvar sus acreencias laborales. Está fuertemente relacionada con varios componentes de su carácter de fuerza de trabajo asalariada: el derecho al empleo, la responsabilidad social del trabajador (el sentido moral de su puesto en la vida), la defensa

de su proyecto personal y familiar, la dignidad del trabajador, su identidad con la empresa a la cual presta sus servicios. La desaparición —prevista o sorpresiva— del puesto de trabajo, sobre todo en los casos de servidores antiguos o de cierta permanencia, puede convertirse en el mayor descalabro en la vida del trabajador. La identidad social del productor ocurre a través del trabajo, y en el caso de las empresas rescatadas “Se busca preservar una identidad que ha entrado en un proceso de descomposición” (Rebón, 2004, 98). La recuperación del ente productor y del empleo personal es una alternativa hacia la recuperación de la identidad del trabajador. En todo caso, la desaparición de una fuente de producción y de empleo es un drama con profundos efectos psicológicos, morales y económicos en el universo de los asalariados. El esfuerzo hecho para rescatar el centro de trabajo es a la vez un aporte al engrandecimiento de la vida social entera.

Al respecto, la investigación realizada por Julián Rebón entra a plantearse e interrogarse sobre el carácter del movimiento de rescate de fines del siglo XX en Argentina. ¿Por qué la mayoría de empresas recuperadas es industrial si este sector es minoritario? ¿La respuesta está en la fuerza de la identidad del trabajo productor de bienes materiales, no reemplazable por nada? La otra explicación puede estar en el consumo. Y la tercera en que la industria fue el sector que más se resintió por el cambio económico neoliberal (Rebón, 2004).

Las investigadoras argentinas Patricia Davolos y Laura Perelman (2003) estudian la situación que a partir del ciclo recesivo internacional de 1998 desencadenó la crisis argentina iniciada en diciembre de 2001. Señalan las consecuencias de los cierres empresariales, aun para quienes “cobraron elevados montos en concepto de indemnización o retiro voluntario” (ibíd., 3): crecimiento de la tasa de desempleo y auge del “empleo negro”, el empleo temporal, la sustitución de contratos de duración indefinida por contratos temporales. “La mayor parte de los trabajadores que ingresan a una nueva ocupación lo hacen mediante contratos precarios, aun aquellos trabajadores con mayores niveles educativos y de calificación [...] Las condiciones en las que se desarrolló el mercado de trabajo produjeron un efecto disciplinador, en el sentido

de mantener los salarios deprimidos, intensificar las condiciones de trabajo, erosionar el poder sindical y regular el nivel de conflicto” (ibíd., 4). Los trabajadores argentinos que aceptaron el “retiro voluntario”, sobre todo en el caso de empresas estatales, raramente volvieron a conseguir una ocupación remunerada de similares condiciones. En este sentido, “La recuperación de empresas surge entonces como una forma de esquivar el destino casi seguro de pasar a engrosar el ejército de desocupados en un contexto donde las protecciones frente a esto son débiles y transitorias: la indemnización se consume y el seguro de desempleo al cabo de un corto periodo deja de percibirse” (ibíd., 6).

Aclaremos que el concepto de clase se mantiene de hecho en nuestra época. Cualquiera que analice resultados electorales verá que se los descompone por clase, estrato y nivel de educación (hoy en día esto también significa clase social). Actualmente la política no está dominada por movimientos conscientes de que representan una clase, pero eso no significa que la clase haya dejado de ser importante. Algunas clases son hoy menos relevantes (la clase industrial trabajadora, por ejemplo) pero eso no quiere decir que las clases hayan dejado de existir. Es un gran error subestimar la importancia de la clase. Y es un gran error suponer que una clase representa a las otras. Tales son los criterios que Hobsbawm sostuvo a principios de junio de 2007 (*Clarín*, 10 de junio de 2007, Buenos Aires).

Las empresas industriales colombianas han tenido casi siempre un origen familiar, ya sea de naturales del país o de inmigrantes, y su desaparición trunca el rastro de una historia social y una técnica nacional. Los afectados por los cierres de las fábricas no son exclusivamente el empleo y la riqueza social. Se pierde también una tradición de producción, un estilo de trabajo de los materiales, el cuidado y esmero de una marca. La desaparición de la fábrica corta de un tajo la tradición del producto y la del propio productor. Rompe la satisfacción del usuario del producto y la del mismo productor, que también es el inventor y el afinador y perfeccionador de las máquinas puestas a su cargo y de la producción que sale en busca del comprador. A la par con la antigua empresa se van los mejores técnicos, creativos y comercializadores del

producto, y cualquier nuevo intento de recuperar a distribuidores y usuarios del producto será difícil.

La recuperación de las empresas, desde luego, está lejos de menoscabar el carácter de la economía capitalista. La significación económica de ese fenómeno, encontrada en el caso argentino hacia 2003, cuando las empresas recuperadas en ese país sumaban unas cien y contaban con unos diez mil trabajadores, confirma que, en general, se trata de una expresión de carácter defensivo de los asalariados dirigida a mantener sus puestos de trabajo: fueron obligados a tomar las instalaciones y poner en marcha las empresas. Además, “la mayoría de las empresas recuperadas corresponden a sectores débiles del capital, empresas abandonadas por sus patrones, cerradas o a punto de cerrar, en procesos de quiebra. No estamos hablando de sectores dinámicos, empresas en producción de la gran industria que son arrebatadas a transnacionales o a grandes grupos económicos”. La “riqueza del fenómeno [...] no reside en la medición cuantitativa de determinadas variables [económicas] sino en la significación que adquiere para los trabajadores valerse de sus propias fuerzas [...] más allá del crecimiento en la cantidad de empresas que pasan a manos de los trabajadores, este proceso tiene una limitación que es incapaz de superar por sí misma la lógica del mercado y su anarquía” (Martínez y Vocos, 2004, 3). Los autores señalan que, “dada la necesidad de supervivencia de las empresas, existe el riesgo de verse envueltos por la lógica del mercado y de la competencia y pueden actuar ‘en consecuencia’, generando condiciones de autoexploración, como es el [hecho de] trabajar por un magrísimo salario, produciendo bajo condiciones de trabajo insalubres, altos ritmos de trabajo, condiciones de flexibilidad que transgreden el convenio colectivo de la rama, o directamente explotando a terceros” (ibíd., 4).

Los efectos de la apertura económica neoliberal sobre la economía de los “países emergentes” fueron muy grandes. La crisis argentina que se deslizó entre 1998 y mediados de los años 2000 –de envergadura quizás no comparable con ninguna otra experimentada entonces por el resto de países latinoamericanos– trastornó profundamente una estructura industrial –y

sindical— que había sido definida desde los años 40 del siglo pasado. En su sector más afectado, la metalurgia, entre octubre de 1997 y octubre de 2000 el número de asalariados se redujo en 40%, referido solo a los que recibían el conjunto de beneficios contemplados en la ley de ese país (Davolos y Perelman, 2004, 7).

En el caso colombiano el problema del fracaso y cierre obligado de empresas —sobre todo en el sector industrial, donde ha tenido más importancia— apareció con mayor fuerza a partir de mediados de los años 70, cuando entró en crisis el modelo de sustitución de importaciones que había venido orientando la política nacional desde los primeros años de la segunda posguerra, fenómeno que, por lo demás, se presentó en la generalidad de los países latinoamericanos. Desde entonces y hasta fines de los años 90 las tomas de empresas por sus trabajadores se hicieron más notorias, siempre con la intención de impedir la desaparición de las fuentes de empleo.

Sin embargo, empleadores, empleados y gobierno vinieron a discutir con cierta amplitud el problema solo en 1997 y 1998, cuando los graves efectos provocados por la apertura económica emprendida por la administración de César Gaviria (1990-1994) impulsaron la realización de dos encuentros tripartitos, de cuyas exposiciones y debates dio cuenta un par de estudios aparecidos en esos mismos años. Lo que tales documentos revelan es que los empresarios conocían los problemas y preveían sus efectos pero no se prepararon para enfrentarlos o no disponían del capital exigido para hacerlo, bajo la alegación de que los créditos los tenían asfixiados. La discusión mostró que muchas empresas habían sido ocupadas por sus trabajadores fundamentalmente para salvar los pasivos laborales. En otros casos se elaboraron proyectos destinados a reponerse del golpe y salir adelante después. Empezaron pagando salarios muy bajos y los trabajadores hacían “sábados rojos” destinados al mantenimiento de las máquinas y el aseo de las instalaciones. Entre los trabajadores se concertó una especie de pacto de sangre: si usted necesita un producto, me lo compra a mí. Son las llamadas empresas autogestionadas, que hacia el año 2007 sumarían apenas 17.

Los proyectos encaminados a lograr que el gobierno entrara a ayudar a los trabajadores no se tuvieron en cuenta. No estábamos en Argentina, ni en Venezuela o Brasil. Por ejemplo, en los casos de Empaques del Cauca, de Popayán, y Láminas y Derivados (Layder), de Medellín, a sus trabajadores se les propuso dar la lucha por la salvación de las empresas y el proyecto demostró que sí era posible reflotarlas. La primera sigue funcionando actualmente e incluso ha dado origen a otra empresa. “Las dos estaban en cero kilómetros y eso es signo negativo porque usted no hace sino cubrir gastos y costos. Aquí solo les prestan plata a quienes tienen con qué pagar, o sea, a los que menos la necesitan”, nos manifestó Alfonso Velásquez, dirigente nacional de la CUT.

Una vez puestos en funcionamiento los proyectos de rescate se iniciaron procesos de capacitación atípicos: enseñar a los trabajadores a hacer cálculos financieros, por ejemplo. Eso ha operado con ayuda del Sena. Desgraciadamente, algunos altos técnicos y funcionarios que estaban al servicio de las empresas las abandonaron y se perdió ese conocimiento. Su ausencia fue muy sensible para proveer los departamentos de ventas, compras, ingeniería industrial, etc. Solo después de tres encuentros nacionales de trabajadores-empresarios se creó la Asociación Nacional de Empresas Autogestionadas (Gestar Futuro), que ahora está en receso. Algunos de sus afiliados no han pagado sus derechos y otros, como Empaques del Cauca, abandonaron la organización y se acogieron a las filas de la Acopi.

Los principios que orientaron la recuperación de las plantas industriales parecen similares en el conjunto de Latinoamérica. En el caso de los establecidos en Argentina por el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas aparecen los siguientes: 1) asociación abierta y voluntaria; 2) control democrático por los trabajadores; 3) participación económica de los trabajadores; 4) autonomía e independencia; 5) educación, capacitación e información; 6) cooperación, integración y solidaridad entre empresas; 7) preocupación e interacción con la comunidad (Arévalo y Calello, 2003, 3). Como ellas afirman, para el caso argentino,

“Recuperar una empresa y ponerla a producir supone un compromiso, tanto individual como colectivo, que asume en una primera instancia transitar un proceso conflictivo y difícil, pero también impone como resultado la construcción de nuevas prácticas sociales que apuntan a desarrollar condiciones que refuerzan la dignidad humana y nuevos valores solidarios. En este sentido, las empresas recuperadas están generando y construyendo, en la mayoría de los casos, un significativo entramado de redes sociales, no solo entre las mismas cooperativas sino también en relación con la sociedad y el Estado. Estas empresas se abren a la comunidad articulándose con las asambleas vecinales, los sindicatos, universidades, organizaciones de la sociedad civil, etc., y están generando espacios de cultura, de debate, de solidaridad que trascienden el objetivo meramente económico de la empresa tradicional” (ibíd., 10).

La actitud asumida por los sindicatos de trabajadores colombianos ante los conflictos que culminaron en la toma y puesta en marcha de las empresas cerradas o abandonadas por sus propietarios, aunque parece similar a la adoptada por tales entidades en el resto de países suramericanos, presenta rasgos que no obran a su favor. Al sexto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (Aset), que tuvo lugar en Buenos Aires en agosto de 2003, se presentó un estudio que pudo establecer tres tipos de trayectoria de los sindicatos implicados en esa lucha: a) el sindicato acompañó tanto los conflictos como la recuperación; b) el sindicato acompañó los conflictos pero “no visualizó, no apoyó o directamente se opuso a formas alternativas de acción, como la recuperación”; c) “la intervención sindical fue muy limitada, e incluso actuó en connivencia con la patronal” (Davalos y Perelman, 2003, 7). “Esta situación debiera leerse como el correlato de una debilidad histórica: gremios [sindicales] con escasa presencia en la organización de los trabajadores en las plantas o incluso una diferencia que siempre estuvo presente: la debilidad organizativa en establecimientos de escasa envergadura” (ibíd.), como ocurre en Colombia con las directivas nacionales de muchos sindicatos de industria y federaciones. En tales casos “los sindicatos acompañaron los reclamos en lo que se conoce como acciones tradicionales, pero luego no fueron parte del proceso de recuperación” (ibíd., 10)¹.

¹ Ni de la posterior marcha de las empresas recuperadas, agregaríamos en nuestro caso.

Por su parte, la intervención del Estado colombiano, además de retardada, fue en general inofensiva. En Brasil, por ejemplo, la Asociación Nacional de Trabajadores de Empresas de Autogestión y Participación Accionaria (Anteag) contaba en 2003 con oficinas en seis estados y se encargaban de acompañar proyectos de autogestión en conexión con ONG y gobiernos estatales y municipales (Arévalo y Calello, 2003, 8).

Se trata de experiencias impensables en suelo colombiano. Diferentes instancias del Estado argentino (nacionales, provinciales y municipales) “se encuentran involucradas brindando apoyo a las empresas recuperadas mediante la regularización de su situación legal, acordando algún subsidio económico o cierta capacitación, entre otros aspectos. Además del apoyo gubernamental, muchas de ellas contaron con el apoyo de la población, en particular del interior del país” (ibíd., 12). En el caso de la empresa Vitrofin, de la provincia de Santafé, que fabrica cristal soplado, sus 60 trabajadores “compraron las instalaciones de la planta en subasta pública”, por el precio de 58.000 pesos argentinos, en tanto que la población solidaria rodeaba el despacho del juzgado “para impedir cualquier maniobra especulativa” (ibíd.).

Y, por supuesto, lo ocurrido con la manufactura, golpeada por la apertura económica en el conjunto de países latinoamericanos, dista grandemente de la experiencia que, medio siglo atrás, dejara la lucha de la Corporación Cooperativa Mondragón, principal ejemplo de autogestión de España, que

“pasó de un pequeño taller en el que se fabricaban estufas y cocinas de petróleo en 1956, a ser el primer grupo empresarial del país Vasco y el séptimo de España, integrado por más de 150 empresas. El éxito de Mondragón se debe a que consiguió transformarse en una verdadera economía cooperativa regional, cuya red permitió la sobrevivencia y expansión de las cooperativas que forman parte de ella. Las redes fueron fortalecidas mediante la cooperación del Estado (el gobierno regional vasco) y los grupos de Mondragón, en temas tan diversos como proyectos de investigación tecnológica, programas de estímulo al empleo y estudios permanentes sobre la evolución de la economía regional” (ibíd., p. 9).

En procura de competir en el mercado exterior, mejorar la calidad y la oferta de productos industriales y rebajar costos de producción, sobre la base de una producción que ofreciera mejores ventajas comparativas en el mercado internacional, los gobiernos Barco-Gaviria plantearon la tarea de producir lo que pudiera sobrevivir en ese mercado, e importar el resto. Nada de fomentar la industria del país (ya anotamos que la sustitución de importaciones había sido abandonada): solamente alianza con el gran capital internacional. Improbabilidad de persistir en algunos sectores económicos ante la competencia extranjera, y liquidación de las empresas estatales, entre ellas las industriales. Proteccionismo industrial a la sombra del proteccionismo de los grandes centros del capital, es decir, a costa de los países atrasados. Integración del mercado bajo la égida de las grandes potencias industriales y comerciales del mundo. Dominio ideológico neoliberal del mercado mundial, para provecho de las empresas multinacionales y los Estados potentes: libre comercio, cero proteccionismo para los países débiles, privatización del Estado, libre comercio y reducción del papel estatal en la dirección de la economía.

Colombia no estaba en capacidad de resolver el problema de la apertura económica para impedir el desastre empresarial que provocó la globalización de la economía. La apertura ocasionó la ruina de muchas empresas y no el avance del proceso industrial, y ahora tenemos más problemas que antes de la apertura. Colombia (a diferencia de Chile) no estaba en condiciones de reorganizar su planta industrial y la puso en venta: no se modernizó en los gobiernos de Gaviria, Samper, Pastrana y Uribe y, al contrario, empeoró la corrupción del sector público y privado a la sombra de la política de guerra y el narcotráfico. Los gobiernos ni siquiera sirvieron para que se reorganizaran los circuitos industriales y las esferas a que se dedicaban. Colombia no fue capaz de sobreponerse a la crisis de la industria y ahora mira a los minerales y la biomasa, con efectos desastrosos sobre los suelos, el ambiente y las reservas de agua.

Efectos de la crisis aperturista sobre los trabajadores

La crisis de supervivencia de la manufactura colombiana comenzó a sentirse desde el decenio de 1980, pero alcanzó su pleno desenvolvimiento en la segunda mitad de la década siguiente. Por eso conviene recordar lo que entonces se vivió.

A mediados de 1995 la prensa daba cuenta de que la fábrica manizaleña Fósforos El Rey, con 250 trabajadores a cargo, estaba al borde de la desaparición ante la competencia de una multinacional española, y que en esa ciudad ya habían cerrado sus puertas las fosforeras Poker, Vulcano y El Viejo (*El Tiempo*, 9 de junio de 1995). Para fines de ese año, 17 empresas medianas, que daban empleo a unos dos mil operarios, atravesaban una difícil situación por efecto de la apertura económica y el contrabando y solicitaban permiso oficial para proceder al despido de trabajadores, mientras en los últimos dos años el sector del calzado se había deshecho de otros 8.000 empleados, pues para entonces la mitad del calzado que se vendía en Colombia era de contrabando (*El Tiempo*, 28 de noviembre de 1995, 7B). Simultáneamente, una solicitud de despido de más de 50 empleados de Facomec y Colcarburos ya había sido aprobada, y cosa parecida ocurría en Flores Santafé, Croydon, Vanylon, Unial, Ropa El Cedro y Fabricato, mientras Colombiana de Carrocerías (Colcar), con 412 trabajadores, que entre febrero y abril de ese año había afrontado una huelga de su personal durante 120 días, pedía permiso para suspender actividades (ibíd.).

“El año pasado —señalaba un estudio de junio de 1995—, la Superintendencia de Sociedades recibió, en promedio, una solicitud de concordato cada quince días, y en los primeros seis meses de este año ha recibido una por semana (...) En el primer semestre se han recibido 25 solicitudes de concordato, cuando durante todo el año pasado fueron 27” (*El Tiempo*, 27 de junio de 1995, 1B). Las empresas aludidas ocupaban alrededor 6.107 trabajadores: 17 correspondían al sector industrial y nueve de éstas eran textiles. “Los productores de hilados, tejidos y confecciones fueron considerados en el estudio

los que afrontan las situaciones más delicadas, al igual que los de sustancias químicas, industriales, madera y sus manufacturas y metalmecánica” (ibíd.). Al mismo tiempo, “Cerca de 40 empresas santandereanas pidieron la declaratoria de concordato preventivo y tienen al borde de la crisis a la economía de la región. Las consecuencias de la medida dejarían en la calle a cuatro mil trabajadores. Las empresas en crisis son en su mayoría pequeñas y medianas industrias de calzado, ropa y marroquinería, que ofrecen más de tres mil empleos directos y 1.200 indirectos” (*El Tiempo*, 26 de julio de 1995, 9B). Entre las afectadas figuraban Sociedad Grupo Unisal Ltda., Concesionaria Jairo Rangel Bernal, Sociedad Capelli (industria marroquinera), Creaciones Periquita, For Ltda., Creaciones Mayita, Cedecom, Margareth Fashions y Fresita Ltda. El asunto incluía además la quiebra de Compartes Ltda. y Unifrenos Ltda. y la firma Luis Alfredo Vega Patiño. Grandes y chicos, conocidos y desconocidos a escala nacional, todos esos emprendimientos eran presa de la crisis global de la economía.

En septiembre de 1996, la Superintendencia de Sociedades anunciaba que las liquidaciones de empresas aumentarían después del último auge de concordatos (adelantados, manifestó, en muchos casos para encubrir quiebras por mala administración). En Croydon, tras nueve meses de negociaciones, hubo liquidación, y Quintex no pudo cumplir y también fue liquidada. Figuraban como próximas a liquidarse Tejidos Sari, Inaldulce y Calzado Forum, mientras “Quintex, con plantas en Sabaneta, Antioquia y Yumbo, zona industrial del Valle, se encuentra virtualmente paralizada desde hace un año exactamente, y a sus 870 trabajadores no les pagan salarios desde hace varios meses [...] Sin embargo, no existe tecnología en capacidad de equipararse con Quintex en materia de procesamiento de mecha para cigarrillo”. (*Voz*, 30 de abril de 1997, 4).

El empresariado, desde luego, desplegaba acciones para recuperar el mercado y salvarse de la desaparición de los negocios. Entre 1991 y 1995, un estudio de Luis Bernardo Naranjo, por ejemplo, describe la guerra empresarial por ganar un espacio en el mercado.

“La centralización en la distribución y comercialización ha implicado el despido de personal en algunas embotelladoras [...] Los sectores de tabaco, cuero, textiles y confecciones han tenido que realizar una reestructuración defensiva. Son los sectores más afectados por las importaciones legales e ilegales. El grueso de los [despidos de los] últimos cinco años se ha presentado en estos sectores. La pérdida de competitividad del sector cuero se ha hecho evidente con el cierre o quiebra de grandes empresas del sector [...] la caída en las exportaciones ha sido muy grande [...] El sector textil ha visto el nacimiento de una nueva región textil, el Tolima, que ha tomado la delantera en términos de competitividad frente a la Antioquia textilera. El proceso de reducción de personal en la industria textil ha sido una constante en estos cinco años. El uso intensivo de nuevas tecnologías ha obligado a una fuerte reestructuración laboral [...] Las grandes firmas confeccionistas han montado una estrategia de penetración en los mercados externos. Leonisa, Inversiones El Cid, Jeans and Jackets, Nicole han establecido puntos de ventas en varios países latinoamericanos o han establecido (sic) contratos de maquila de largo plazo. Adicionalmente, estas firmas han iniciado procesos de subcontratación con pequeñas y medianas empresas (pymes) para atacar el mercado interno. El duopolio en el sector tabaco (Coltabaco y Protabaco) ha sido casi aniquilado por el contrabando, los impuestos y las campañas antifumadoras [...] El sector papel en estos cinco años vio fenecer su condición de casi monopolio [...] Por primera vez, los estados de resultados de las compañías Propal y Cartón de Colombia presentaron saldos en rojo o disminuciones significativas en las utilidades. La reestructuración del sector implicó el inicio de operaciones de Papelcol en manos de Propal y su consecuente aumento de oferta de papel” (*El Espectador*, 21 de julio de 1996, 1B).

De acuerdo con el estudio de Naranjo, en el área de sustancias químicas hubo “cambios dramáticos”:

“Álcalis de Colombia desapareció, Colcarburo entró en concordato, Monómeros Colombo-Venezolanos está en proceso de privatización. Por el lado de las fibras sintéticas, Polímeros Colombianos (POC) fue absorbido por Enka de Colombia. Entraron a Vanylon y Quintex, las otras dos firmas competidoras de Enka [...] Los agroquímicos, controlados en su mayoría por multinacionales

(BASF, Dow Quemichal, Hoechst, Rohn and Hass y Dupont) regionalizaron sus operaciones andinas teniendo como base Caracas o Bogotá y especializando las plantas dentro del Pacto Andino [...] Se fusionaron Prollantas e Icollantas. Los presupuestos de venta de llantas cayeron recurrentemente. El contrabando llegó a extremos alarmantes, al ver (sic) en algunas ciudades del país venta de llantas en los semáforos. Por el lado del calzado deportivo, Grulla entró a concordato y las operaciones de Croydon están paralizadas [por una huelga. A. D.] [...] El caso del cemento exige un capítulo aparte. La industria cementera aumentó su capacidad instalada de una manera vertiginosa. Los ensanches de Cementos Boyacá, Cementos Paz del Río, Cementos Rioclaro y Cementos Diamante de Ibagué confirman el excelente desempeño de esta actividad fabril. Cemex, el grupo cementero mexicano, compró al grupo Diamante, adueñándose del 25% de la oferta colombiana de cemento. La presencia de Cemex más la recesión en la construcción modificarán en buena medida la estructura del sector. Cemex muy seguramente cerrará algunas plantas obsoletas, tales como Cúcuta y Tolima. El grupo Argos también entrará en esta onda, dada la nueva situación del mercado [...] El proceso de reestructuración en el sector siderúrgico ha sido profundo e incluyó cambios de los hornos eléctricos en Siderúrgica de Boyacá y Siderúrgica de Medellín, cierre de la planta de fundición de Simesa, creación y absorción de la Siderúrgica del Caribe, montaje y puesta en funcionamiento de los nuevos trenes en Acerías Paz del Río (Morgan) y Simesa, la entrada al mercado de Acerías de Caldas S. A. (Acasa) y el paso de simple relaminador de palanquilla a siderúrgica semintegrada de Hornos Nacionales S. A. (Hornasa). Acerías Paz del Río entró en concordato, el grupo Holguín compró Forjas de Colombia y la transformó en Forjados de los Andes. Acesco se embarcó en el proyecto más ambicioso que se haya emprendido en el sector siderúrgico colombiano: montar una planta de 250.000 toneladas de laminados en frío. El país pasó de producir 615.000 toneladas en 1989 a 780.000 en 1995. Un crecimiento del 4% anual. La reestructuración dentro del sector implicó una disminución radical del empleo [...] El sector de maquinaria eléctrica (línea blanca, cables eléctricos, transformadores, electrodomésticos y maquinaria eléctrica) estuvo saturado de fusiones, adquisiciones y cierre de empresas. Centrales (sic) fue vendida, Philips vendió su planta de Manizales y se convirtió en Polarix, que fabrica productos Mabe (mexicanos). Icasa realizó una alianza estratégica con Westinghouse. Haceb es el victorioso del sector de línea blanca, dados sus constantes cambios en diseño y su excelente servicio

postventa. En la industria de cables eléctricos nació Centelsa del fruto de absorción de Facomec por parte de Ceat General. Fadaltec fue cerrada y liquidada [...] En el sector automotor y de autopartes el proceso de reestructuración que transformó el mercado nacional de vehículos ha sido inusual. El sector fue desregulado a principios de los noventa [...] En apenas cinco años el sector de ensamble saltó de producir 45.000 vehículos al año a 75.000. En esos mismos cinco años el mercado pasó de 55.000 a 140.000 autos” (ibíd.).

Lo anterior es apenas una pequeña muestra del proceso de fusión empresarial que culminó en la primera mitad del decenio de 2000 y comprometió a grandes grupos financieros, industriales, comerciales, mineros y de servicios sociales —entre ellos los de salud—, cuyos avatares nos abstenemos de detallar en este trabajo. De acuerdo con relato del dirigente de la CUT Alfonso Velásquez, entre enero y noviembre de 1997 se liquidaron 90 empresas y dejaron en la calle a miles de trabajadores:

“...muchas empresas mueren sin que la Superintendencia de Sociedades intervenga para nada. Simplemente, los empleadores arreglan al último de sus empleados y cierran sin pedir autorización ni someterse a proceso alguno. Otros empacan maletas y alzan vuelo sin despedirse. Entre las liquidadas aparecían Alger Ltda., Bogotá (12 trabajadores), An Son Drilling Company of Colombia (323), Confecciones Mónaco, Cali (215), Corporación de Acción Solidaria, Corposol (300), Alimentos Dispram, Distripropap (750), Industrias Puracé (178), Interamericana de Viajes, Interviajes (303), Líneas Aéreas del Caribe (LAC), Barranquilla (311), Industrias Valher de Pereira (300), Quintex, Transfer Ltda., Ecosal de Cúcuta (6), Transportadora Marítima del Caribe, Cartagena (sin dato), Productos del Cobre, Mosquera (Cobrecol, sin dato); Procoandina y Pastas El Dorado, de Ibagué (50 en las dos)” (Voz, 17 de diciembre de 1997, 8).

Los pequeños e incluso medianos empresarios fueron los más afectados. El relato referente a Slaconia, reconocida fábrica de confecciones de Barranquilla, es buen ejemplo del tipo de situaciones que tuvieron que enfrentar los asalariados (*El Tiempo*, 3 de febrero de 1997, 6B). El gerente “decidió dar

por cerrada su empresa a partir del lunes 13 de enero [de 1997], dejando sin trabajo a los últimos 78 empleados que le quedaban [...] El 15 de enero la Superintendencia [de Sociedades] ordenó la liquidación obligatoria de Slaconia [...] La fábrica comenzó a irse a pique con la apertura económica, lo que la obligó a dejar a un lado la confección directa que la llevó a la fama, y se dedicó a la maquila, es decir, a ensamblar piezas que le llegaban del exterior. En 1995, sin embargo, tuvo que acudir al concordato (de acreedores. A. D.)” (ibíd.). El 6 de junio de 1996 se firmó el acuerdo, “Pero la depresión de los precios internacionales y los problemas crecientes de contrabando agravaron más las dificultades financieras de la empresa. De los 253 empleados que tenía en la época del concordato, Slaconia pasó a funcionar con 78 operarios de planta” (ibíd.). El gerente dejó a sus trabajadores las máquinas y los vehículos que quedaban, para pagar con su presunta venta las prestaciones de ley que adeudaba, y antes de salir del país les entregó una carta con estas palabras: “Los socios perdieron el capital social resultado de 49 años de trabajo más los aportes de capital adicional realizados en 1987 y nuevamente en 1992. Durante los últimos cinco años, nuestro único propósito era mantener sus puestos de trabajo [...] hoy, ante la imposibilidad de pagar salarios, nos vemos forzados a cerrar. El único activo que posee la empresa es su maquinaria, los enseres de oficina y vehículos, para responderles por sus prestaciones sociales pendientes” (ibíd.). El sindicato, sin embargo, opinó que la maquinaria no valía la pena.

Para finales del siglo XX el carnaval de despidos masivos y extinción de empresas adquirió la mayor extravagancia. En 1998 se tramitaron solicitudes de despido de 14 empresas por un total de 1.637 empleados, y se autorizaron para otros 609. La más alta autorización fue para Acerías Paz del Río (279, de 759 solicitados) e Icollantas (102 de 350). Doce empresas solicitaron cierre, con un total de 575 trabajadores afectados. Hacia el 18 de enero de 1999, cinco pidieron despedir a 337 y otras diez la suspensión temporal de sus actividades, que afectaría a 258 empleados en total. En 1998 fueron liquidadas más de 50 empresas con 2.400 empleados (la mayor parte pertenecientes a la industria fabril). “... alrededor de 20 compañías despidieron a más de 600 empleados, mientras que otras fueron autorizadas para descabezar temporalmente a más

de 500 [...] En total fueron más de 3.200 trabajadores los que en 1998 perdieron sus empleos” (*El Espectador*, 19 de enero de 1999, 1B y 5B). El 21 de enero de 1999, con ocasión del foro “Soluciones para el desempleo”, convocado por el Senado y reunido en Cali, el Bloque Regional del Valle planteó suspender por un año el Código Sustantivo del Trabajo y dar luz verde al contrato laboral por debajo del salario mínimo legal, no derecho de asociación sindical ni de huelga, la desaparición de las prestaciones sociales y la entronización del contrato laboral de término fijo como el único reconocido como tal. Fue una propuesta concertada de empresarios y funcionarios públicos (alcalde, gobernador, Sena, Universidad del Valle) (*El Espectador*, 22 de enero de 1999, 2B).

En Medellín piden permiso para cierre Tejidos Leticia (187 operarios) y Posada Le Flohic Design S. A., entre otras plantas, una de ellas Andina de Curtidos (Copacabana, 138). En Bogotá cierran Rojas Trasteos (94) y Pfaff de Colombia (18), y en Pasto la Embotelladora Nariñense (61). También piden autorización para nuevos despidos Almacafé, Industrias Yedi (Barranquilla, 50), Tejar de Pescadero (Cúcuta, 65), Goodyear de Colombia (70), Trefilados de la Costa (Malambo, 90), Eternit de Colombia (139), Eternit del Atlántico (100), Mecanizados y Motores (Duitama, 200), entre las mayores solicitudes (*El Colombiano*, 24 de abril de 1999, 3B)². *El Heraldo*, por su parte, informaba que el Ministerio de Trabajo autorizaba el despido de 1.643 trabajadores de 41 empresas, que cerraban de manera definitiva; otros 252 despidos, por cierres temporales, y 609 por despidos colectivos autorizados. Había otros 1.170 pedidos cuyo despido estaba en trámite (*El Heraldo*, 16 de mayo de 1999, 4A).

En julio de 1999 el Dane calculaba en 1.522.350 los desempleados de las diez principales ciudades del país, de los cuales 340.000 habrían ingresado a esa nómina en el último año. “En lo único en que hay consenso entre empresarios, gremios, analistas y Gobierno es en que el camino para recuperar el

² Para el caso de otras empresas, ver: *El Heraldo*, 24 de abril de 1999, 7A; *El País*, 25 de abril de 1999, A12, A13 y *El Heraldo*, 25 de abril de 1999, 12A.

empleo será largo y no bastará con la reforma laboral presentada al Congreso de la República [...] sumando la información de otras ciudades que la entidad no encuesta, se puede encontrar que en Colombia la cifra de desempleados supera con facilidad los 2.100.000” (*El Espectador*, 24 de julio de 1999, 1B, 2B).

Cuadro 1

Despidos colectivos en varias empresas del país, 1999

Empresa	Solicitudes	Autorizados
Industrial Hullera	416	416
Manufacturas Popayán	129	129
Federaltex	108	108
Inma Boll Ltda.	106	106
Artefactos American	96	96
Grulla S. A.	262	253
Astilleros Magdalena	105	52

Fuente: *El Heraldo*, 16 de mayo de 1999, 4A.

La propia Ecopetrol tenía 9.400 trabajadores en enero de 1998 y bajó a 8.500 en mayo de 1999. Según su presidente, Carlos Rodado Noriega, “se debe establecer una planta racional, y el propio sindicato es consciente de que hay necesidad de llegar a un número racional de trabajadores en la empresa, no solo para garantizar la supervivencia de la misma sino el fortalecimiento y la competitividad en el escenario internacional” (*El Espectador*, 2 de junio de 1999, 4B).

La prensa informó que en el lapso de 1994-1997 el Ministerio de Trabajo había autorizado el despido de 2.000 trabajadores anuales; en 1998 un grupo de 81 empresas pidió autorización para despedir a unos 5.000 y la recibió solo para 2.812, y en enero-agosto de 1999 otras la solicitaron para despedir a 6.289 y se les autorizó para 2.238. La tasa de desempleo de 19,8% encontrada entonces en las principales capitales del país era “quizás la tasa de desocupación más alta en todo el mundo [...] Eso significa que entre desempleados y subemplea-

dos el país cuenta con unos tres millones de colombianos que carecen de un oficio permanente” (*El Tiempo*, 17 de septiembre de 1999, 12A), y los sectores más afectados eran precisamente los que ofrecían la mayor parte del empleo: construcción, comercio e industria.

El proceso concordatario

El proceso concordatario seguido por las empresas colombianas en crisis de acuerdo con la Ley 222 de 1985, y sobre todo la aplicación de la Ley 550 de 1999, o Ley de Intervención Económica —que la reemplazó temporalmente y entró a regir desde el primero de enero de 2000 y tendría vigencia de cinco años, hasta el 31 de diciembre de 2004—, ofrecen luces sobre la manera como la apertura económica colombiana fue aplicada para salvar el capital a costa del desmejoramiento de la mano de obra. La Ley 550, que entró a regir el 30 de diciembre de 1999, suspendió por cinco años el régimen concordatario entonces vigente, aunque contemplaba esa posibilidad en casos especiales de desacuerdo de acreedores. Si las empresas lograban acuerdos con sus acreedores, la ley les permitía reestructurarse y reprogramar sus obligaciones financieras, laborales y pensionales, así como las pendientes con el resto de sus acreedores.

De acuerdo con la Superintendencia de Sociedades, en septiembre de 1997 existían en Colombia 147.000 sociedades empresariales. De ellas, solo 350 habían entrado en concordatos en lo corrido de la década de los 90 (56 en 1996 y 60 en 1997). (*La República*, 22 de septiembre de 1997, 3A). En los primeros ocho años del decenio los concordatos habrían sumado 237 y se habrían presentado así: 6 en 1990, 18 en 1991, 14 en 1992, 13 en 1993, 27 en 1994, 57 en 1995, 61 en 1996 y 41 en 1997 (hasta octubre). El 23% de ellos pertenecía al comercio, seguido de textiles y confecciones con 17%, agricultura con 18 casos y químicos, metalmecánica y minas con 12 casos cada uno. Los procesos concordatarios habían comprometido a 34.475 trabajadores. Por ciudades, resaltaban Bogotá (88 empresas), Medellín (49), Cali (34) y Barranquilla (18).

“Del total de los 237 concordatos, el 47% (112 sociedades) celebró acuerdos de pago con sus acreedores y el 10% pasó a liquidación obligatoria” (*El Tiempo*, 22 diciembre de 1997, 1B). En los últimos 30 años se habían recibido 503 concordatos, 13% de los cuales habían terminado en quiebras o liquidación obligatoria de empresas. (ibíd.).

Un informe de la Cámara de Comercio de Bogotá rendido en agosto de 1998 establecía que entre el primero de enero de 1995 y el 31 de julio de 1998, en el país habían sido admitidas a concordato 218 empresas (en el lapso 1995-1997 su número creció en 72%). En 1997 fue admitido un promedio mensual de 6,4 sociedades y en los siete primeros meses de 1998 el promedio fue de siete sociedades. En liquidación obligatoria ya figuraban 23 en el lapso de junio-diciembre de 1996, 89 en todo 1997 y 45 en enero-agosto de 1998. Bogotá era el caso más grave: agrupaba el 46% de los concordatos y el 56% de las liquidaciones obligatorias. En 1995-1998 había cerca de 100 empresas en concordato y 88 en liquidación obligatoria. En agosto de 1998, al momento de instalación de la presidencia de Andrés Pastrana, 375 empresas estaban en proceso concordatario, concordato efectivo y liquidación obligatoria, con una afectación total de 29.600 trabajadores. Los sectores más comprometidos eran la manufactura (128 sociedades en concordato: 58,72% del total y 79 en liquidación), el comercio (64 en concordato y 49 en liquidación) y los servicios (ocho empresas en 1996 y 26 en 1997) (*El Espectador*, 22 de agosto de 1998, 3B; *El Heraldo*, 19 de agosto de 1998, 12A).

Concordatos y liquidaciones siguieron ascendiendo en los años finales del decenio. Si en 1998 las solicitudes de concordato se habían elevado a 119, en el primer semestre del año siguiente ya eran 95, con mayores activos y un aumento de 22% en sus pasivos respecto de todo el año 98, además de que en éste último año las empresas peticionarias habían sido de menor tamaño. Las 155 que habían entrado en liquidación en 1998, en el primer semestre de 1999 se habían elevado a 75 y afectaban a 1.652 trabajadores. Informes del Ministerio de Trabajo señalaban que en el primer semestre de 1999 un grupo de 41 empresas habían cerrado sus puertas (2.098 puestos perdidos) y que

entre las plantas afectadas figuraban Tejidos Leticia S. A., Margareth Fashion, Colenvases, Construyecoop, Tejar de Pescadero (Cúcuta), Racores de Colombia y Sociedad Frigorífica de Cartagena, en tanto que un gran número de empresas habían pedido permiso para despedir personal, por un total de 3.239 empleos. Figuraban entre ellas Carbocol, Hornos Nacionales S. A. (Hornasa), Artefactos American, Pavco, AOL Colombiana, Confecciones JR, Marisol, Cristalería Peldar, Tubos Moore, Indufrial, Autobuses Aga, Delta Leather, Industrias Metalmecánicas Ltda., Posada Le Flohic (Medellín), Colenvases (Bogotá), Margaret Fashion (Bucaramanga), Embotelladora Nariñense (Pasto), Central de Mezclas (Bogotá) e Industrias March (Medellín) (*El Espectador*, 4 de agosto de 1999, 2B; *El Espectador*, 30 de agosto de 1999, 1B, 4B; *El Tiempo*, 17 de septiembre de 1999; *El Tiempo*, 19 de septiembre de 1999, 12A).

Hasta diciembre 31 de 2002 un total de 772 empresas había acudido a la Ley 550, 490 de las cuales habían firmado acuerdos con acreedores y 151 habían sido liquidadas. Entre las que acudieron, 33% eran microempresas y empresas pequeñas, 25% eran medianas y 29% eran grandes, y los trabajadores afectados sumaban 60.168. En el caso de las 490 empresas salvadas las acreencias laborales representaban el 6% del total y unos 30.000 trabajadores habían quedado protegidos del despido. En los textiles fueron reestructuradas plantas como Coltejer, Fabricato, Tejicóndor, Texmeralda, Pantex y Riotex, y, de acuerdo con la Superintendencia de Sociedades, “solo el uno por ciento de las empresas que entraron en la Ley 550 presentaban estados financieros e información contable adecuados”. (*El Espectador*, 4 de agosto de 1999, 2B). Hay que decir que en referencia a la esfera pública, la superintendente de Servicios Públicos, Patricia Cárdenas, afirmaba que en las 23 empresas intervenidas, en reestructuración o en liquidación había encontrado corrupción y politiquería, y Edgar Artundúaga, miembro de la comisión del Senado encargada de estudiar el asunto, conceptuó: “No hay claridad plena del Estado al intervenir esas empresas. En algunos casos las empresas intervenidas han empeorado, porque en la Superservicios también hay corrupción y allí hay gente interesada en arrasar con lo que queda de las destruidas empresas públicas” (*El País*, 12 de marzo de 2003, 3).

Un informe de Supersociedades sobre los cuatro años que cumplía la ejecución de la Ley 550 añadía que las empresas recuperadas financieramente sumaban 862, de las cuales solo 662 lo habían hecho bajo acuerdos con acreedores, y de éstas apenas seis, todas pequeñas, habían cumplido a cabalidad sus convenios; 60.000 empleos quedaban con posibilidad de mantenerse en sus puestos y 175 empresas habían desaparecido (115 por fracaso de la negociación y 57 por incumplir los acuerdos reestructurales). Pero 2002 fue tal vez el peor año: 62 empresas entraron entonces en liquidación, frente a 15 en 2000 y 56 en 2001 (*El País*, 8 de septiembre de 2003, B2).

En datos del Dane, hacia febrero de 2003 el consolidado nacional de desempleo alcanzaba a 3.315.000 desempleados (tasa de desocupación de 16,5%), 111.000 más que en febrero de 2002, cuando la tasa había sido de 16,4% (*El Nuevo Siglo*, 29 de marzo de 2003, 13A). En mayo de 1999 Hermógenes Ardila, editor económico de *El Tiempo*, conceptuaba lo siguiente:

“Conocida la cifra de crecimiento económico del 98 (0,6%, la más precaria desde los tiempos de la Gran Depresión de 1929) [...] Planeación Nacional dio a conocer el resultado del primer semestre del 99. Absolutamente desalentador. El PIB cayó 4,8%, el más bajo para un periodo desde que en el país se calcula ese indicador trimestralmente. Jaime Ruiz, jefe del DNP, dijo que ahora sí se tocó fondo. ‘Hace ocho días la Andi reveló su encuesta trimestral de opinión empresarial. De los resultados se puede concluir que los industriales estiman que ya se tocó fondo y que es la hora del optimismo. Pero este viernes Coltejer pidió autorización al Ministerio de Trabajo para licenciar 577 empleados, las tres ensambladoras están produciendo por debajo del 30% de su capacidad instalada, Bavaria —el principal conglomerado industrial del país— tiene como objetivo reducir el 10% de la planta de personal en cada compañía y hasta Carvajal está saliendo de la fábrica que produce los [libros de] dibujos animados!’” (*El Tiempo*, 23 de mayo de 1999, 24A).

Efectivamente, en 1999 el gobierno autorizó la liquidación de 40 empresas, que afectó a 2.600 trabajadores, mientras otras 80 solicitaron licenciamientos temporales para 3.720 y fueron autorizadas para hacerlo con 1.959. Entonces

Mintrabajo estudiaba el cierre de otras diez, que afectaría a 442 empleados, además de que seis pedían autorización para el despido de 138 y 25 querían licenciar temporalmente a 549 totales (*El Espectador*, 24 de enero de 2000, 1B, 5B). Pero la Ley de Intervención Económica comenzaba a hacer sentir sus efectos. En enero de 2000 la Superintendencia de Sociedades no admitió ni un solo concordato. En 1998 había aceptado 119, con activos de \$754.871 millones y pasivos de \$490.000 millones, y en 1999 lo había hecho en 196 casos, que representaban \$1,1 billones en activos y \$958.000 millones en pasivos (*La República*, 8 de febrero de 2000, 1B). “En el primer semestre de este año [2000] 140 empresas y dos departamentos se han acogido a la ley de intervención económica (Coltejer, Fabricato, TejiCondor, Paz del Río, La Alquería y Danaranjo y los departamentos del Cauca y Tolima, para nombrar algunas), lo que contrasta con los 198 concordatos y las 162 liquidaciones de 1999” (*El Tiempo*, 3 de julio de 2000, 2-8). Las 140 firmas daban empleo a 23.622 trabajadores y al comenzar junio de 2000 el 41% de las que se habían acogido a la ley eran grandes y el restante 59% eran pequeñas y medianas, según Mindesarrollo. Supersociedades informaba que hasta entonces 255 empresas habían acudido a la Ley 550, de las cuales 243 estaban en proceso, seis habían hecho ya arreglos y otras seis estaban en liquidación (*El Tiempo*, 2 de noviembre de 2000, 2).

Según el diario económico *La República*, en los ocho años corridos entre 1997 y 2004, 969 sociedades habían sido convocadas o admitidas en liquidación obligatoria por conducto de la Ley 550; 830 siguen en el proceso y 139 ya lo han concluido. Participación en el proceso, por sectores, a diciembre de 2003: manufactura, 36%; comercio, 26%; construcción, 12% (los tres sectores más afectados por el desempleo); transporte, 4%; agroindustria, 3%; inversiones, 3%; otros, 16%. Las más afectadas por la crisis han sido las pequeñas empresas. “Los factores externos que más influyeron en la liquidación de las sociedades fueron las altas tasas de interés, la apertura económica, la falta de recursos de la población (consumidora) y la elevada competencia” (*La República*, 15 de octubre de 2004, 1B).

De acuerdo con las Supersociedades, en los seis años corridos entre 2000 y 2005 entraron al proceso de salvamento empresarial 1.159 firmas con \$12 billones de activos y de ellas salieron adelante 903 (80%), con \$9,8 billones. Las 1.159 empleaban a 81.850 personas y con los acuerdos de reestructuración se salvaron 66.434, mientras otras 18.738 “se fueron al hoyo” (*La República*, 9 de junio de 2006, 10A).

Cuadro 2
Sociedades aceptadas en la Ley 550 hasta julio, 2006

Sector	Número	Participación (%)
Manufactura	434	36,26
Servicios	263	21,07
Comercio	226	18,88
Construcción	110	9,19
Extraterritorial	74	6,18
Agropecuario	70	5,85
Minería	20	1,67

Fuente: *La República*, 25 de julio de 2006, 11A.

Cuadro 3
Empresas salvadas dentro de la Ley 550

Sector	Número	Participación (%)
Total de empresas	1.183	100,0
Manufactura	430	36,0
Servicios	258	21,8
Comercio	223	18,8
Agropecuarias	69	23,4
Tamaño		
Medianas	461	45,3
Pequeñas	358	38,0
Grandes	198	16,7

Fuente: *La República*, 25 de julio de 2006, 11A.

En enero de 2007 Supersociedades informaba que en el país había 1.240 empresas con 86.000 trabajadores directos y visto bueno para reestructurar sus deudas desde que había entrado en vigencia la Ley 550. De ellas, 439 (32,2%) eran industriales y principalmente textiles y confecciones; 19,5% pertenecían a los servicios y 18,2% al comercio. 989 (el 38% eran industriales) habían logrado acuerdos de pagos y representaban 73.000 puestos de trabajo. Solo 46 empresas habían cumplido a plenitud el acuerdo de pagos, mientras 396 habían entrado en liquidación obligatoria. (*La República*, 30 de enero de 2007, 10A). La Ley 550 deja de tener vigencia y desde el 27 de junio de 2007 entra a regir la Ley 1116 de 2006, también llamada Ley de Insolvencia, que arroja el concepto de reorganización o replanteamiento administrativo y comercial de la empresa dada. Las que están en Ley 550 hasta el 27 de junio siguen su marcha con ella. La nueva ley agiliza los trámites: o reorganización, o liquidación; no hay más pasos (*El Colombiano*, 28 de junio de 2007, 3B). Supersociedades, por su parte, informa que el total de empresas liquidadas obligatoriamente en los últimos once años (1996-2006) sumaba 1.364, de las cuales 484 eran industriales y 575 (el 42,2%) pertenecían a la pequeña empresa (*La República*, 19 de febrero de 2007, 16A). En el lapso 1990-2007 la Ley 550 (vigente hasta junio de 2007) había acogido a 1.300 empresas (339 industriales, 284 de servicios, 249 comerciales, 101 de construcción), y de ellas un total de 1.054 habían celebrado acuerdos de pago y puesto a salvo 76.000 puestos de trabajo directos (*La República*, 10 de enero de 2008, 12).

Esfuerzos de recuperación

Los ejemplos de desplazamiento y fracaso final de pequeñas y medianas empresas manufactureras como resultado de la apertura neoliberal son innumerables, pero los esfuerzos por recuperar algunas de ellas no pueden dejarse al margen.

El 14 de julio de 2005 la fábrica de calzado Brocal, de Manizales, con 30 años de vida, reveló que había ingresado a concordato desde 1998 a causa de

la incompetencia frente a las importaciones de producto chino, que en parte se realizaba mediante el lavado de activos en Panamá, según su gerente. La firma llegó a tener 120 trabajadores y a producir 150.000 pares de zapatos anuales, y alcanzó a liquidar a todos los trabajadores (*La República*, 18 de julio de 2005, 5B). Curtiembres Titán, Icolapiz, Industria Metálicas de Palmira (IMP), Frupa, Mavinil, aparecieron como casos de salvamento de empresas por sus trabajadores, que aceptaron los activos en dación de pago por acreencias laborales y desplegaron esfuerzos por reanudar la producción bajo control de los trabajadores. Esas firmas hacían parte del programa de reactivación productiva del Instituto Pensar, de la Universidad Javeriana, que trabajaba en la recuperación de veinte empresas. En Cali, desde 2003, estaba a cargo de procesos similares el Centro de Investigaciones Económicas y Competitividad (Cieci), también de la Javeriana. El Instituto había capacitado a 32 trabajadores para enfrentar el reto de convertirse en empresarios a través de cooperativas y afirmaba que los empleos recuperados sumaban ya más de mil, y contaba con dos empresas salvadas: Icolapiz (hoy Efacol) y Mavinil (hoy Mavicol) (*La República*, 19 de julio de 2005, 6B). Las noticias afirmaban que en Risaralda se habían perdido ya unos 2.000 empleos como consecuencia de la importación de calzado de contrabando y legal, principalmente chino, a precios sin competencia. Según Acopi, el par de calzado escolar de línea de origen chino llegaba al país al precio de 2 a 3 dólares (\$2.600 a \$6.900), en tanto que el colombiano similar costaba \$8.000 y \$11.000. Algunos pares importados llegaban a 30 y 40 centavos de dólar. Era una competencia desleal, debida al lavado de dólares del narco, expresó *La República* (21 de junio de 2005, 6).

De recuperaciones daba cuenta igualmente la Supersociedades, al afirmar que, si bien en los últimos diez años alrededor de mil emprendimientos habían entrado en proceso de liquidación, para septiembre de 2005 “540 empresas están en liquidación definitiva, pero [...] todas están en camino de recuperación” (*Semana*, 26 de septiembre – 3 de octubre de 2005, 68). Distral Industrial fue entregada a sus 258 trabajadores y recuperada como Compañía Colombiana de Ingeniería Mecánica. Tejidos Única vendió sus equipos en una subasta y con el producto pagó parte de sus acreencias. Fabricato-Tejicóndor compró

a Fibratolima (en liquidación obligatoria) en el tercer intento de subasta de sus bienes y equipos, luego de tres fracasos (en el primero había rebajado el precio de los mismos al 70%, en el segundo al 50% y en el tercero al 40%). Fabricato-Tejicóndor venía manteniendo la producción de la empresa bajo arriendo, y se especializaba en driles y en gabardina camuflada para las Fuerzas Armadas estatales (*La República*, 16 de diciembre de 2005, 10).

En los últimos años habían desaparecido Textiles Pepalfa, Editorial Bedout, Hilanderías Medellín, Tejidos Leticia, Curtiembres Sabaneta, Productos Grulla, Confecciones Marinela, Industrias Shellmar, Industrias Plásticas Gacela, y, desde principios de octubre de 2006, estaba en proceso de liquidación Paños Vicuña Santafé. Había un plan para entregar sus bienes en dación de pago a 80 trabajadores decididos a formar una nueva empresa, sin el arrastre de pasivos laborales. Vicuña no resistió la competencia de China y continuó manteniéndose solo con la maquila. Tenía 180 jubilados y las obligaciones laborales estaban cubiertas hasta fines de 2004. El sindicato quería que la empresa siguiera produciendo y acabara de pagar sus acreencias (*La República*, 13 de octubre de 2006, 14A). La Supersociedades sostenía que en el año 2005 un grupo de nueve empresas entregadas en dación de pago a sus empleados habían recuperado \$20.000 millones en activos y beneficiado a 1.703 empleados activos y 161 pensionados: Condistral, Calzado La Corona, Embotelladora de Bebidas del Tolima, Colmesa, Reforestadora Inmunizadora de Maderas Sabaneta, Imprenta Colombiana de Valores, Artgrancol, Grupo TM e Industrias Forever, todas en producción (*La República*, 3 de marzo de 2006, 2B).

Las escasas reseñas de prensa sobre la suerte corrida por las empresas recuperadas ofrecen de todas maneras aspectos interesantes del esfuerzo desplegado por los trabajadores en esa dirección. Una crónica de *El Nuevo Siglo* sostenía que, a causa de la revaluación del peso, en los últimos seis meses de 2005 se habían perdido unos 600 empleos directos en 232 empresas productoras de materias primas para la elaboración de plásticos (*El Nuevo Siglo*, 3 de junio de 2005, 19). Croydon, Valher, Quintex, Distral, Colcurtidos, Pfaff (máquinas de coser) seguían procesos de liquidación. El escrito recordaba que en la pro-

ductora de calzado Croydon, en liquidación desde 1999 y que debía responder por 290 pensionados, un total de 470 operarios activos se habían tomado las instalaciones y un grupo de ellos había creado Croyfast, pero el proceso de legalización no estaba terminado, por falta de dinero. Croyfast comercializaba producción en algunos almacenes de cadena, como Spring Step, daba trabajo a 451 personas y las marcas las manejaban de hecho, por no haber titulación. Colcultidos había cerrado actividades en 1995 y el proceso liquidatorio se había iniciado tres años después. Debía \$11.000 millones a sus pensionados y poseía activos de \$24.000 millones no recibidos por ellos. Ya había vendido sus bodegas (por \$7.000 millones) y tenía oferta para lotes por \$13.000 millones. Valher estaba pendiente de una cesión de bienes y sus deudas triplicaban el valor de sus activos. Los trabajadores de Quintex habían tomado las plantas de Sabaneta, Yumbo y Cali y parte de las mismas había sido cedida a pensionados, pero los activos eran improductivos y no había conciliación (*La República*, 7 de junio de 2005, 2B). Por otro lado, el 2 de septiembre de 2005 se había producido el despido de 120 trabajadores de Confecciones Colombia en Medellín y El Retiro, quienes fueron asociados a las Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA) Coodeseo, Gestionar, Coo raiser y Participemos, violando de esa manera los propios estatutos de las CTA. Todo ello como resultado de ajustes de personal presionados por la crisis del sector de textiles y confecciones como resultado de la competencia china, según los empresarios (*Boletín de la CUT*, 7 de septiembre de 2005).

En el lapso 1990-1993 no menos de 200 organizaciones sindicales entraron en receso o fueron liquidadas y los sindicatos perdieron un total de 65.000 afiliados; el 70% de los 26.894 nuevos afiliados en ese mismo periodo lo hicieron en sindicatos gremiales, la mayoría de ellos proveniente del sector informal y del campesinado (*Revista de la ENS*, no. 36, agosto de 1995, 8). En el caso de Antioquia y con base en el censo levantado por la ENS y el Centro de Investigación de la Universidad Eafit (Ceie) para el periodo 1981-1990, como producto de la recesión puesta en marcha desde los primeros años 80, la reestructuración empresarial y el empleo temporal, se pudo establecer que en 1981 el 33,6% de los trabajadores estaban sindicalizados, frente a solo el

21,3% en 1990. La manufactura resultaba ser la rama más golpeada por la apertura económica y allí proliferaban los concordatos (*Revista de la ENS*, no. 20, diciembre de 1990).

Héctor Vásquez, directivo de la ENS y a la vez de la Federación Unitaria de Trabajadores de Antioquia (Futran), filial de la CUT, escribía a principios de 1996: “Obsérvese el predominio que tienen los sindicatos pequeños en todas las centrales: el 82,6% de los sindicatos de la CUT, el 93,3% de los sindicatos de la Cgtd y el 94,6% de los sindicatos de la CTC son sindicatos de menos de 500 afiliados. En su conjunto, el promedio de afiliación sindical por sindicato es de 374,6; sin embargo, esta cifra es engañosa, ya que 1.996 sindicatos, que representan el 89,39% del total de sindicatos, apenas afilian al 33,1% del total de afiliados” (*Revista de la ENS*, no. 39, marzo de 1996, 19-20).

“Las centrales obreras consideraron que la Ley 550, o de intervención económica, se estaba convirtiendo en una talanquera para el desarrollo de la contratación colectiva y, al mismo tiempo, en un instrumento de desconocimiento de la vigencia de las convenciones de trabajo” (*El Colombiano*, 20 de julio de 2000, 3B). En foro sobre esa ley realizado por trabajadores textiles filiales de la Cgtd, su dirigente máximo, Julio Roberto Gómez, afirmó: “Más allá de la Ley 550, el problema radica en que hoy el común denominador es la nivelación por abajo. Es decir, les dicen a los trabajadores textiles que hay que hacer más sacrificios, cuando, en los últimos diez años, han perdido su empleo por lo menos 5.000” (ibíd.). Según los dirigentes obreros, los empresarios pretendían pasar sobre las convenciones, hacer tabla rasa de ellas. Invocando esa ley, de acuerdo con la cual los trabajadores son también acreedores de la empresa, como cualquier empresario surtidor de materia prima o prestador de servicios, en Coltejer, Fabricato y Tejicóndor se negaron a discutir los pliegos. Por eso no pudo extrañar el hecho de que el 13 de septiembre de 2000 la Corte Constitucional anulara el artículo de la Ley 550 que había eliminado la figura de la unidad de empresa, por considerar que ella atentaba contra los derechos de los trabajadores a la negociación colectiva (*El Tiempo*, 14 de septiembre de 2000, 2-7).

Cuadro 4
Contratación colectiva, 1994-1999
(Participación porcentual)

Clase	Total	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Convenciones	62,2	60,8	62,9	64,5	59,4	66,6	56,4
Pactos	37,8	39,2	37,1	35,5	40,6	33,4	43,6

Fuente: Elaborado con base en: ENS. "Informes de negociación colectiva", 1994-1999,S

Entonces se puso a la orden del día la mayor flexibilidad de la jornada laboral. El 14 de julio de 1999, luego de la modificación de la banda cambiaria, que causó desequilibrios en el comportamiento del dólar, la junta directiva del Banco de la República decidió pedir al FMI un crédito de contingencia para asegurar el plan económico del gobierno en momentos en que crecía la desconfianza del capital internacional en Colombia, originada por la situación económica nacional. El crédito entrañaba la imposición de fuertes condiciones que afectarían el empleo, los salarios, la inversión social y las transferencias territoriales, todo en medio de negociaciones del gobierno y los gremios económicos sobre flexibilidad laboral. Las cosas se complicaron para los trabajadores, que repudiaban la jornada laboral de 36 horas, la extinción de las horas extras y el pago extra por trabajo en días festivos, la jornada diurna extendida hasta las 8 p.m., regímenes pensionales especiales en empresas del Estado, retrospectividad de las cesantías, etc. (*El Espectador*, 16 de julio de 1999, 1B).

Al comenzar la nueva legislatura del Congreso el director del DNP, Jaime Ruiz, afirmaba que "el gobierno no presentará el proyecto de flexibilización laboral, que hace parte del paquete de reformas anunciadas con motivo del acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, y sostuvo que solo se planteará ante el Congreso cuando haya sido conversada con la Comisión Nacional de Concertación de Asuntos Sociales y Laborales y con grupos de la sociedad como los partidos políticos" (*El Colombiano*, 20 de julio de 1999, 2B). El 21 de julio se instala la Comisión. Pero, al hacer cosa similar el Congreso, las centra-

les obreras siguieron exigiendo que todo el paquete laboral fuera concertado en la Comisión (*El Espectador*, 21 de julio de 1999, 3B). Los empresarios no estaban contentos con el proyecto de reforma laboral del gobierno porque les parecía tímido: “Los representantes del sector productivo esperaban propuestas más agresivas en materia de reforma laboral [...] Esperaban el desmonte de prestaciones, modificación del régimen de los lunes festivos, las horas extra y dominicales” (*El País*, 23 de julio de 1999, A10). La CUT, por su parte, conceptuaba que lo más peligroso era el contrato de trabajo por horas. El costo de la hora sería de \$810 y se perdería un 50% de una hora de trabajo bajo el salario mínimo legal vigente, y además no habría pago de prestaciones sociales. Asimismo rechazaba la idea de recortar a la mitad los tributos parafiscales a la nómina y la rebaja de la indemnización por despido sin causa justa (*El País*, 23 de julio de 1999, A10)³.

Un estudio de la Universidad Externado de Colombia afirmaba que en 1996-1999 solo el empleo doméstico había subido. El aporte asalariado había bajado en 6,4% y, dentro de él, el sector privado lo había hecho en 8,2%, mientras los cuenta propia habían aumentado en 21%. La mayoría de los despidos colectivos se había producido en la construcción (22%) y la industria fabril (14%), caracterizados por ofrecer la parte mayor del empleo (*El Espectador*, 21 de julio de 2000, 2B). El contrato a término fijo había subido un 20% en 1996 y un 27% en 1999; el subempleo, 18,4% y 27,0%, respectivamente, y de igual manera los inscritos en la seguridad social llegaban al 54,8% y 50,0% de trabajadores de todas las ocupaciones. En momentos en que los gremios del capital y el gobierno sostenían que había comenzado la recuperación económica, el Dane anunciaba que en julio de 2000 la tasa nacional de desempleo en las siete ciudades escogidas por el organismo se había elevado a 20,4%.

En torno del contrato precario, Mintrabajo afirmó que cubría al 83% de la contratación en la industria, el comercio y la producción agropecuaria, a cargo

³ Contenido de la reforma laboral del gobierno en: *El Espectador*, 24 de julio de 1999, 3B; *El Mundo*, 24 de julio de 1999, 6; *El Mundo*, 25 de julio de 1999, 6.

de empresas de trabajo temporal. Solo el 17% de la fuerza laboral del país gozaba de contrato de término indefinido, y unos nueve millones ganaban el salario mínimo (\$309.000). El desempleo llegaba casi al 20%, en el país del mundo occidental que ofrecía los mayores problemas de seguridad para los sindicatos, como era ya Colombia. Podría haber 3,6 millones de desocupados y seis millones de subempleados, pero solo menos de un millón de asalariados estaban sindicalizados. Entretanto, según la prensa, los sindicalistas asesinados en 2002 sumaban cuarenta (53, sostuvieron los sindicatos) (*El Colombiano*, 30 de abril de 2002, 3B)⁴.

En contraste, los resultados financieros para las grandes empresas no demoraron en crecer ostensiblemente. En abril de 1996 se dieron a conocer los correspondientes al año 2005, catalogado por Supersociedades “como uno de los mejores periodos de las últimas décadas”, y entonces se supo que en ese año el sector empresarial había ganado más que en 2004. “Un grupo de 98 compañías que hicieron su reporte a esta entidad pasaron de tener utilidades de 2,6 billones de pesos al término del 2004, a 4 billones de pesos al cierre del año pasado, lo que se traduce en un aumento cercano al 52%” (*La República*, 5 de abril de 2006, 3B). Fedesarrollo “cree que la política de seguridad democrática del gobierno jugó un papel determinante, ya que ayudó recuperar la confianza de los inversionistas y también fue favorable la perspectiva de reelección” (ibíd.), y el analista Mauricio Cabrera

“piensa que hubo aspectos que influyeron en este comportamiento. En su concepto, los beneficios tributarios que otorga el gobierno a las grandes compañías fueron bien aprovechados por las mismas, y prueba de ello es que se registró una tasa de tributación efectiva de 15% para las empresas emisoras de valores, cuando ésta debía ser de 38%. ‘Las compañías están utilizando todos los mecanismos de reducción de impuestos que les permite la ley’, dice Cabrera al aclarar que en ningún momento se puede hablar de evasión, ya que se trata de sociedades serias. Sin embargo, Cabrera cree que los resultados alcanzados el año pasado también demuestran que el crecimiento está mal

⁴ En información del Cinep para el Pnud (2010), la cifra de sindicalistas asesinados en 2002 se elevó a 81.

repartido, porque si en las empresas más grandes del país crecen sus utilidades al 52%, hay otras firmas que están ganando muy poco” (ibíd.).

La experiencia criolla en el rescate de empresas

Entretanto, ¿qué ocurría con los centros de producción que los trabajadores trataban de recuperar? Consideremos algunos casos de empresas rescatadas⁵. Constructora Colombiana de Maquinaria (CM) fue fundada en 1957 en el barrio Guayabal, de Medellín, y funcionó durante 48 años. Registraba un promedio de fundición de 192 toneladas mensuales, cuyo 70% estaba constituido por molinos para granos de la marca Reina. Fabricó partes de maquinaria agrícola y automóviles, y ante la cesación de pagos por la crisis financiera sus trabajadores se declararon en huelga en julio de 2004 y tomaron las instalaciones, apoyados por Sintrametal (CUT) y varias empresas autogestionadas por trabajadores. La planta fue cerrada y en septiembre de 2004 la Superintendencia de Sociedades declaró su liquidación obligatoria, al verificar que no había indicios de recuperación. Así surgió CM Fundición y Maquinados, nuevo nombre de CM, que entró a ser administrada por sus trabajadores y que será de su propiedad una vez el liquidador y la Superintendencia de Sociedades determinen que con la planta, los equipos, las marcas y el mercado se pague gran parte de las acreencias laborales acumuladas. Ese puede ser el modelo del tipo de acciones que se suscitan cada vez que una empresa industrial colombiana es destrozada por los piñones del libre mercado y pone a sus trabajadores en el trance de rescatar su fuente de trabajo o desaparecer del escenario.

Según datos de septiembre de 2005 suministrados por la Supersociedades, en los diez años anteriores alrededor de mil empresas colombianas entraron en proceso de liquidación y 540 de ellas estaban en liquidación definitiva. La famosa constructora Pinski Asociados se mantuvo diez años en proceso

⁵ No fue posible presentar un cuadro de empresas rescatadas, por la pobreza de información allegada, pese a tener datos que llenan más de 20 páginas. La fuente de esta información es el Archivo de prensa de Cinep.

concordatario de acreedores, y en ese mismo septiembre sus bienes fueron vendidos en subasta privada y con la venta se pagó el 80% de las acreencias laborales. Tejidos Única, emblemática fábrica de Manizales, vendió en subasta sus equipos y con el producido cubrió parte de sus acreencias laborales. Por su parte, Distral Industrial, otra importante empresa multinacional, fue entregada a sus 258 trabajadores y recuperada como Compañía Colombiana de Ingeniería Mecánica. Las empresas desaparecían y siguen desapareciendo a costa de quienes hicieron de ellas factores de progreso nacional: sus trabajadores. Pero una parte de ellas logra mantenerse en pie y se niega a morir. Es el drama de la resistencia obrera a los funestos efectos de la que Lenin llamó época imperialista del capital y ahora rebautizaron como globalización de la economía.

¿En qué están hoy tantos otros proyectos de salvación? Croydon, la famosa productora de calzado y otros artículos de caucho, fue liquidada en 1995 y un grupo de sus trabajadores activos recibió una parte de los bienes de la empresa cinco años después, cuando ellos cubrían solo el 53,3% de la deuda laboral total, y con ese activo crearon Croyfast S. A. En el año 2010 ellos pensaban optimizar el proceso de producción y distribución y concentrarse en adelante en solo tres renglones: calzado colegial, bota industrial y costura de capellada. No había capital de trabajo ni apoyo del gobierno para pensar en algo más. Debían competir con los demás y, como tenían deudas elevadas, les cerraban las puertas del crédito. Los pensionados también recibieron bienes en dación de pago y con ellos fundaron Calzacroydon, que en la práctica era una especie de concesionaria de los antiguos dueños. Así iba creciendo, mientras la maquinaria que utilizaban iba depreciándose. Habían recibido 27 marcas y en 2010 les quedaban apenas cinco. Para poder producir bajo una marca había que pagar un derecho de diez años y obtener una especie de patente de la Superintendencia de Industria y Comercio, y para eso no alcanzaba la plata obrera.

En Soacha, al sur de la capital colombiana, estaba Colmesa, antigua productora de calderas y otros equipos industriales que pertenecía a la multinacional Klein. Sus 150 trabajadores recibieron bienes en dación de pago y en los últimos dos o tres años anteriores a 2010 la empresa estaba obteniendo

utilidades. Empezaron con labores de mantenimiento de equipo y ahora hacían montaje de maquinaria. El sindicato había desaparecido pero la empresa había recuperado el mercado. La mayoría de sus trabajadores tenía formación técnica calificada y allí todavía operaba una práctica bastante extendida en la manufactura de los años 50 y 60, consistente en que los hijos de los operarios calificados iban reemplazando en los empleos a sus padres, con igual o mejor calificación.

En Popayán funcionaba todavía Empaques del Cauca, una empresa afamada que inicialmente trabajaba con la cabuya obtenida del fique –mediante proceso que tradicionalmente ha ocupado a familias enteras de indígenas y campesinos–. En 2010 operaba principalmente con base en productos sintéticos y mediante procesos más avanzados. Sus 300 operarios habían recibido la planta en dación de pago en asocio con el gobierno y crearon otra empresa. Pese a las dificultades encaradas, que atravesaron durante años por huelgas y protestas públicas de los fiqueros, los nuevos “empresarios” habían mantenido la producción y sobre todo se habían puesto al día en materia de tecnología. Cales y Derivados S. A. (Caldesa), la empresa que crearon los 170 trabajadores de la disuelta Colombiana de Carbueros (Colcarburo), siguió funcionando en La Sierra, en el corazón del complicado Magdalena Medio, para proveer fundamentalmente cal para purificación de aguas de centenares de acueductos del país, y hacia 2010 pertenecía a Distral. En Duitama (epicentro colombiano estimado de un proyecto suramericano globalizador del transporte terrestre, la industria y las fuentes de agua), la que anteriormente se llamó Mecanizados y Motores ahora se conocía como Socofam, tenía 60 operarios y producía partes de autos y herramientas.

Los autogestionarios –que no empresarios– se vieron precisados a convertirse también en administradores. Inicialmente el Sena –creado en 1957– apoyó los proyectos de salvamento empresarial, pero hacia 2010, como tantas otras empresas estatales, estaba en capilla, esperando su desaparición bajo el designio privatizador del gobierno. Antes de que Álvaro Uribe llegara a la Presidencia por primera vez (agosto de 2002), el Sena hacía gestión educativa

y promocional mediante estudios financieros de las empresas en crisis, formas de mercadeo, diseño y sistematización de operaciones. Ahora, la crisis financiera que arrastraba la entidad se había profundizado y el Sena había restringido las labores encaminadas a elevar la producción industrial; en vez de profesionales del fomento económico contaba con una porción cada vez mayor de empleados de contrato civil, desvinculados anímicamente de los objetivos del servicio. Por su lado, los sindicatos propiciaron un proyecto de ley enderezado a dosificar los impuestos que debían pagar las empresas rescatadas, de acuerdo con el cual el Estado los cobraría en forma gradual, partiendo de cero en el primer año hasta llegar a la totalidad de la obligación. El proyecto, sin embargo, llegó adherido a la reforma tributaria de 2005 y se ahogó.

Pero no solo pasa eso. Entre los trabajadores colombianos no hay cultura de emprendimiento, de autogestión, para no decir de creación de empresa, y el ejercicio de salvar las fuentes de empleo es muy difícil. Cuando se presenta la liquidación o la crisis financiera de una firma, los afectados por el cierre encaran, en primer lugar, el problema del desconocimiento de la realidad económica de la industria. Se trata de vencer el primer impulso de quienes se ven de repente dueños de bienes ajenos: venderlos. Tal como ocurría en el primer decenio del presente siglo en Acerías Paz del Río, donde, tras más de ocho años de empeño y resistencia por salvar la empresa, ésta volvió a tener utilidades de producción, se convirtió en pieza apetecible para la inversión extranjera de bajo costo y al final, bajo el acicate del gobierno, los trabajadores, alarmados por los avatares del mercado internacional, determinaron poner fin a la pesadilla deshaciéndose de sus acciones.

Conclusión

En octubre de 2005 tuvo lugar en Caracas la primera reunión latinoamericana de empresas tomadas por los trabajadores y de las que funcionaban bajo el sistema de autogestión obrera. El proyecto continental contaba ya con una comisión coordinadora y el presidente Chávez había dicho que quería ayudar.

En cada empresa en proceso de rescate se estaba promoviendo una suerte de apadrinamiento por parte de entidades del Estado. Así estaba ocurriendo en Brasil, Uruguay y Perú, por lo menos, mientras en Venezuela, mediante acuerdo con algunos empresarios, se había dado inicio a un proceso enderezado a fundar un banco de crédito para el sector de empresas rescatadas por sus trabajadores. La idea era crear y mantener el escenario de rescate autogestionario latinoamericano, en el cual Colombia disponía de once procesos para negociar con ese proyecto. Pero ninguna empresa (ordinaria o rescatada) tiene probabilidades de éxito si no hay consumo interno de su producto. Los habitantes del país afectado deben consumir la producción nativa. Las empresas en trance de ser salvadas requieren campañas de promoción y publicidad, y los gobiernos ayudan muy poco en ese campo.

El fenómeno de la desarticulación de las identidades sociales de los trabajadores a raíz del cierre de empresas en Argentina contiene valiosas experiencias, que crecen en el caso de que hubiera estado de por medio la organización sindical. Esa identidad aportó la pujanza inicial que el movimiento de rescates necesitaba. En Buenos Aires se creó un Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (Mner), que se planteó la tarea la reincorporación de fuentes de trabajo y producción para el país. El movimiento era una expresión de acción directa, no delegada, y contó con organizaciones de apoyo entre sindicatos, ONG, gobiernos provinciales y locales e incluso otros empresarios. En términos generales, según los investigadores del asunto, los sindicatos argentinos de la época contaban con un 23% de respaldo ciudadano, frente a 47% del gobierno.

En opinión del Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas,

“la gran ruptura con el marco antecedente se establece porque el sindicato, como forma organizacional, fue dominante en la conflictividad laboral del periodo entre los asalariados estables, pero deja de serlo en las recuperaciones. La actitud dominante del sindicato es la prescindencia, el ‘no meterse’ o no aparecer, o el actuar ambigüamente, según el 62% de las empresas entrevista-

das. La acción de los trabajadores encontró la indiferencia y el abandono de los sindicalistas, sobre todo cuando el conflicto se dirigía claramente hacia la recuperación de la empresa. La pérdida de clientela sindical, por el paso posible de asalariado a cooperativista; la pérdida de negocios con la patronal y las posibilidades económicas de la quiebra, o simplemente la falta de visión de los sindicalistas, anclados en sus prácticas tradicionales, condujeron a más de un sindicato a no apoyar y, en algunos casos, a oponerse a los trabajadores. Solo en una minoría de los casos (18%) el sindicato induce el proceso en capital y este accionar se reduce prácticamente al sindicato gráfico” [el sindicato de la industria gráfica] (Rebón, 2004, 49).

El proyecto colombiano de la apertura económica persigue supuestamente hacer competente al país en el mercado internacional globalizado mediante el libre acceso del capital extranjero, la rebaja de aranceles para estimular la producción local y la elevación de la productividad del trabajo a través de la modernización de los procesos productivos y la desregulación de las relaciones laborales. A los colombianos se les prometió que con dicha apertura habría más producción, más inversiones de capital y por tanto más trabajo. Pero en realidad el experimento ha transcurrido casi exclusivamente a costa de los intereses de los asalariados: disminución de plantas de personal, desmembramiento del contrato colectivo, privatización de la seguridad social. En la desocupación, más que en ninguna otra cosa, está la base de la resistencia de los asalariados a la liberación de los mercados —incluido el de la fuerza de trabajo—. El impacto del desempleo es muy profundo y aparece a todo lo largo del relato obrero, hasta convertirse hoy en el primer problema social de los colombianos, maximizado en el caso de la población desplazada por el conflicto armado interno. Los desocupados ya no son exclusivamente los excluidos de las fábricas sino también el grueso de la juventud en el mejor despliegue de sus aptitudes laborales y casi enteramente sometida al empleo temporal y precario.

La legislación laboral colombiana emitida a partir de los años 80 se ha identificado plenamente con el giro del país hacia el reacomodo capitalista neoli-

beral que invadió al mundo entero. Las leyes 50 y 60 de 1990 y 100 de 1993 comprometieron enteramente la situación laboral y social del conjunto de los asalariados y acompañaron el proceso de desaparición paulatina de la planta industrial del país creada principalmente en la primera mitad del siglo pasado. La Ley 789 de 2002, por su parte, acabó por descomponer el concepto mismo de contrato colectivo de trabajo y hasta de jornada laboral legal.

La Ley 50, enderezada a reformar el Código Sustantivo del Trabajo para acompañarlo con los nuevos tiempos del capital internacional, fue expedida el 28 de diciembre de 1990 (inicios del gobierno de César Gaviria). Esta ley, impulsada especialmente por los senadores Álvaro Uribe Vélez y Fernando Botero Zea, reconocidos representantes de la derecha, se impuso sin mayor resistencia en las filas del sindicalismo estatal, ya para entonces mucho más fuerte que el existente en el sector de la economía privada. La debilidad de los sindicatos pudo apreciarse desde el caso de la reforma del Instituto de Fomento Municipal adelantada en 1987, tres años antes de la puesta en vigor de la Ley 50. El profesor Marcel Silva afirma que, entonces,

“en 26 empresas desaparecieron los sindicatos que en ellas funcionaban, dispersos en toda la geografía nacional. Los trabajadores aceptaron el pago de las indemnizaciones y con algunos arreglos también fueron desvinculados los directivos sindicales sin necesidad de recurrir a la acción de permiso para despedir. En la comisión para el efectivo cumplimiento de las disposiciones del decreto solo se tramitó con algún éxito una solicitud, frente a centenares de desvinculaciones que se dieron. Este fue el gran laboratorio de las desvinculaciones masivas de los trabajadores a cambio de algunas sumas de dinero. Si bien, tan pronto se expidió el decreto, hubo alguna oposición y los sindicatos convocaron a un paro nacional, lo cierto es que fracasó y la dinámica se enrumbo hacia el cumplimiento del objetivo propuesto por los redactores de los decretos. Un sector importante de trabajadores sindicalizados de casi treinta empresas fueron desvinculados y exterminadas sus organizaciones” (Silva, 1998, 184).

Y recuerda que “Las centrales sindicales convocaron a la realización de un paro nacional, en noviembre de 1990, contra este proyecto de ley. Fue un fracaso” (ibíd., 188).

Gladys Delgado, directiva de la Asociación de Abogados Laboristas de los Trabajadores y participante en varios procesos de rescate de empresas por sus trabajadores, establece la conducta del sindicalismo de la siguiente manera:

“En su aspecto subjetivo era una pelea de lobos, pero en el fondo pesan más los intereses de los trabajadores. Como no predomina un criterio de clase sino de gente desplazada de su puesto de trabajo, fácilmente voltean para el lado personal e incluso patronal. Un trabajador de ellos mismos se vuelve como el reemplazo del patrono. En el fondo, opera la gran desconfianza de que el modelo tampoco va a servir, ante la imposibilidad de conseguir apoyo económico, sobre todo de los bancos. Se van sintiendo cercados y maniatados por el crédito y la competencia. Eso aporta desconfianza al proyecto. La gente se va desmoralizando y entonces aparece el socio estratégico, quien tiene la misión de pagar al Estado los impuestos que le pertenecen de la empresa rescatada. La posibilidad de que con la empresa rescatada haya menos impuestos es una ilusión. La Dian embarga antes de que se haga algo. El caso más emblemático es el de Caldesa. En estos momentos la está matando el socio estratégico, en este caso Fénix S. A., que llegó después de hundimiento de Caldesa. En el caso de esa empresa hubo sindicato, huelga, manera de entregar a los trabajadores el patrimonio, pensionados, etc., pero la historia de Caldesa se resume en dos palabras: socio estratégico”.

Un desenvolvimiento muy diferente del de Caldesa se presentó en Colvin-sa. Esta empresa fue reflotada a partir de Metalibec S. A., así como Envases Industriales se transformó en Colombiana de Envases Industriales. Construida como sociedad anónima, la materia prima (lámina) que necesitaba tocaba importarla de Venezuela. Fundada hace siete años y con escritura de fundación en 2005, empezó a ascender y prontamente arrojó utilidades. Allí todo se hizo con la colaboración y dirección de los mismos trabajadores. “Caldesa

—afirma Gladys— nunca produjo utilidades porque allí los gerentes llegaron a robar y los trabajadores ayudaron al robo. En cambio, Colvinsa, más pequeña, empezó a dar ganancias y alcanzó a repartirlas”.

La desaparición de empresas industriales por efecto de la apertura neoliberal no provocó una respuesta persistente de las organizaciones sindicales del orden nacional, que realmente nunca se apersonaron del problema ni desplegaron acciones públicas importantes. La indiferencia y el aislamiento caracterizaron la protesta de los núcleos afectados, apenas asistidos por grupos de profesionales laboralistas y algunos activistas políticos de izquierda. Los escasos centros de investigación social no hicieron seguimiento de la tragedia y solo la prensa obrera recogió parcialmente la protesta de los núcleos laborales afectados. Eso hace meditar en que nada es pequeño a la hora de hacer el seguimiento de las luchas sociales.

Bibliografía

Periódicos y revistas

El Colombiano.

El Espectador.

El Heraldo.

El Mundo.

El Nuevo Siglo.

El Tiempo.

La República.

Occidente.

Revista de la ENS.

Revista Semana.

Vanguardia Liberal.

Voz.

Bibliografía secundaria

Arévalo, Raquel y Calello, Tomás, 2003, “Las empresas recuperadas en Argentina: algunas dimensiones para su análisis”, Segundo Congreso Argentino de Administración Pública. *Sociedad, Estado y Administración Pública. Reconstruyendo la estabilidad: transición, instituciones y gobernabilidad*, Córdoba, noviembre de 2003, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Aset, 2003, “La intervención sindical en las empresas recuperadas. Un estudio de caso”, en Sexto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (Aset), *Los trabajadores y el trabajo en la crisis*, Buenos Aires, agosto.

Davolos, Patricia y Perelman, Laura, 2003, “La intervención sindical en las empresas recuperadas. Un estudio de caso”, en Sexto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (Aset), *Los trabajadores y el trabajo en la crisis*, Buenos Aires, agosto.

Martínez, Oscar y Vocos, Federico, “Las empresas recuperadas por los trabajadores y el movimiento obrero”, disponible en, www.ioisg.nl/laboragain/documents/martinez_vocos.pdf, 2004, consultado en junio de 2011)

Rebón, Julián, 2004, *La experiencia de las empresas recuperadas*, Buenos Aires, Ediciones Picaso.

-----, 2004, *Desobedeciendo al desempleo. La experiencia de las empresas recuperadas*, Buenos Aires, Ediciones Picaso.

-----, 2005, *Trabajando sin patrón. Las empresas recuperadas y la producción*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, disponible en www.fsoc.uba.ar, consultado en febrero de 2011.

Silva Romero, Marcel, 1998, *Flujos y reflujos*, Bogotá, Universidad Nacional.