

“Contabilidad y Gestión en Empresas Recuperadas”**Autor:**

Ambrosini, Marcela; Demonte, Norberto Gabriel y Puccio, José

E-mail

amarcela@fce.unl.edu.ar - ndemonte@fce.unl.edu.ar - jpuccio@fce.unl.edu.ar

Eje Temático

Contabilidad y Tributación

Contabilidad y gestión en empresas recuperadas
Primeras reflexiones a partir de un trabajo de campoDescripción de la experiencia:

La presente comunicación se encuadra en el CAID denominado “*Abordaje contable del proceso de transformación de las empresas recuperadas. Su trascendencia jurídica y consecuencias económicas*” que estamos llevando a cabo dentro de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNL.

En relación al tema que nos ocupa conviene recordar que una empresa recuperada es una “...*unidad económica –productiva o de servicios- que atraviesa un proceso por el cual pasa de la gestión privada a la gestión colectiva de sus antiguos asalariados.*” (Ruggeri, 2014).

Puede apreciarse que en esta conceptualización tiene singular relevancia la palabra “gestión”, problemática que está directamente vinculada con los contenidos de las materias que dictamos en los cursos de grado de nuestra facultad (Costos y Gestión, Seminario Integrado de Sistemas de Información y Contabilidad para Administradores).

Con el objetivo de apreciar las características que adopta la gestión en este tipo de empresas, y como parte de las tareas previstas en el desarrollo del CAID, nos enfocamos en uno de los casos emblemáticos localizado en nuestra ciudad: la empresa Naranpol.

El caso Naranpol

La empresa cuenta con una dilatada presencia en el mercado local de gaseosas, con gran inserción entre la población de menores recursos. Luego del fallecimiento de su titular la empresa ingresó en una etapa plagada de dificultades hasta que, hace aproximadamente dos años, “el caso Naranpol” ocupó importantes espacios en los medios masivos de comunicación: un grupo de trabajadores de la empresa se manifestaba públicamente frente a la Casa de Gobierno y los Tribunales de nuestra ciudad. El emblemático caso despertó nuestro interés para comenzar a

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

“Conocimiento e Innovación en la FCE”

realizar el trabajo de campo de nuestro proyecto de investigación y poder así conocer los hechos relevantes ocurridos durante el proceso de transformación. A tal fin solicitamos una entrevista a los actuales dirigentes de la empresa, siendo recibidos en el mes de mayo de este año. Nuestras inquietudes estaban dirigidas principalmente a analizar temas vinculados con la estrategia que adoptaba la empresa bajo esta nueva figura y a los aspectos operativos comunes a las empresas recuperadas, como herramientas administrativas utilizadas, requerimiento y/o disponibilidad de capital de trabajo y estrategias de comercialización empleadas, aspectos que abordáramos en la charla y que resumimos a continuación.

El encuentro se concretó con un grupo reducido de tres personas que tiene a su cargo actualmente la dirección de la empresa y que cuenta con años de experiencia en la misma. Fuimos recibidos en la planta fabril por el Presidente, el Secretario y uno de los asociados, que desempeñaban anteriormente tareas “críticas” en el área de producción y que en algunos casos cuentan con formación universitaria. La charla nos permitió tener un panorama general de la situación desde la óptica de sus protagonistas.

Actualmente la empresa se denomina *Cooperativa de Trabajo Naranpol Limitada* y es una típica “empresa recuperada” dirigida por sus antiguos empleados. La principal actividad es la elaboración de jugos y gaseosas en la planta productora ubicada en el norte de la ciudad de Santa Fe. Es administrada desde el 22 de diciembre de 2012 por quienes eran anteriormente sus trabajadores estando conformada por 86 asociados. La cooperativa tiene el “uso temporal” de los bienes de la empresa original de acuerdo a la Ley N° 13.317, cuyo articulado se adjunta.

LEY PROVINCIAL N° 13317

ARTÍCULO 1.- Declárase de utilidad pública y sujeto a expropiación el "uso temporal" en los términos y condiciones establecidos en el Artículo 15 y concordantes de la Ley N° 7534 y modificatorias, los inmuebles ubicados en la ciudad de Santa Fe, departamento La Capital, que a continuación se detallan:

....

Como asimismo, las maquinarias, instalaciones y los bienes intangibles, marcas, patentes y habilitaciones necesarias para el desarrollo de actividades normales y habituales del establecimiento, conforme al inventario obrante en el expediente, que se encuentran dentro de los inmuebles identificados conforme al inventario obrante en el Expediente N° 374/11 Juzgado Civil y Comercial de la 10ma. Nominación, de la ciudad de Santa Fe, departamento la Capital.

ARTÍCULO 2.- Los inmuebles, maquinarias, instalaciones y los bienes intangibles, marcas, patentes y habilitaciones necesarias para el desarrollo de las actividades normales y habituales del establecimiento, conforme al inventario obrante en el expediente, citados en el artículo 1 serán adjudicados en uso temporal y a título oneroso a la Cooperativa de Trabajo Naranpol Limitada -en formación-, con domicilio en la ciudad de Santa Fe, e inscripta en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) bajo el Expediente N° 6300/11, siempre que sean destinados a la consecución de sus fines cooperativos. La cooperativa deberá cumplimentar los recaudos exigidos por la Ley N° 7534 y sus modificatorias.

El Poder Ejecutivo, iniciará las acciones administrativas y judiciales que resulten pertinentes, conforme lo dispuesto en, la Ley N° 12167.

ARTÍCULO 3.- Exímese por única vez a la Cooperativa de Trabajo mencionada en la presente, del pago de todo impuesto, tasas, sellado o timbrado, que tenga origen en la tramitación de las habilitaciones y certificaciones administrativas para el normal desarrollo de sus actividades en el ámbito de la provincia de Santa Fe.

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

“Conocimiento e Innovación en la FCE”

ARTÍCULO 4.- Autorízase al Poder Ejecutivo, a efectuar en el Presupuesto General de Gastos y Cálculo de Recursos del ejercicio vigente, las adecuaciones presupuestarias que resulten necesarias para el cumplimiento de la presente.

ARTICULO 5.- Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DE LA LEGISLATURA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE, A LOS VEINTIOCHO DÍAS DEL MES NOVIEMBRE DEL AÑO DOS MIL DOCE.

Los entrevistados destacaron que fue posible poner en marcha nuevamente la empresa luego de extensas negociaciones y a partir de un subsidio otorgado por el Senado de la Provincia, gestionado por el Senador Marcucci correspondiendo al N° 413 según Res. 26124 de febrero de 2013. Durante esta etapa debieron sortear múltiples dificultades pero siempre han tenido la firme convicción de mantener sus fuentes de trabajo.

Contando con el uso de los bienes ubicados en la planta fabril el primer problema resultó obtener un mínimo de existencia de bienes de cambio para poder iniciar las actividades. Aprovechando que el producto tiene una venta claramente estacional el período de bajas ventas fue empleado para poner a punto las máquinas y comenzar a acumular existencias con vistas a venderlas durante la temporada estival. Esto fue posible solo porque los ex empleados (los actuales asociados que permanecieron en la planta) cumplían simultáneamente tareas en otros ámbitos ajenos a la empresa que les permitió subsistir, en un ejemplo más de la habilidad del trabajador argentino para adaptarse a las condiciones más diversas. Esta situación tuvo sin embargo un costo: el retorno mensual que reciben los asociados es bajo y necesariamente debe suplementarse con la realización de otra actividad fuera de las horas que trabajan en la planta. Estos retornos son iguales para todos los asociados pero tienen un valor exiguo respecto a las necesidades de un presupuesto familiar. Su carácter jurídico (remuneración, retorno, adelanto, etc.) aún no ha sido definido con precisión.

El principal objetivo comercial de la empresa es recuperar el mercado local de bebidas gaseosas correspondiente al segmento no-líder. Este mercado fue ganado por la competencia, fundamentalmente por las marcas *Manaos* y *La Bichy ahora*, en el período en que la planta estuvo cerrada. La principal empresa competidora es RefresNowS.A., cuya base de operaciones se ubica en Virrey del Pino, Partido de La Matanza (Provincia de Buenos Aires).

La principal fortaleza de la cooperativa es el conocimiento que el público tiene de la marca. La acción comercial se lleva a cabo a través de un grupo de vendedores jóvenes que realizan su trabajo en el marco de un plan de capacitación laboral financiado por el Ministerio de Trabajo. Esta situación beneficia a la Cooperativa desde el punto de vista del costo laboral pero no alcanza todavía los niveles de profesionalización que lo hagan sostenible en el tiempo.

La venta se canaliza a través de distribuidores en otras ciudades de la provincia de Santa Fe y en Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones (esta última una de las plazas fuertes en ventas); también se encuentra avanzada la comercialización en Córdoba, San Luis, Catamarca y La Rioja.

En el caso de las ventas locales deben asumir el costo del flete, que es prestado por un tercero. Las operaciones con distribuidores tienen un menor margen debido al mayor volumen de compra pero el flete está a cargo de los compradores.

Las perspectivas parecen promisorias pues en octubre de 2014 la Justicia prorrogó por dos años la expropiación de la fábrica recuperada dos años antes. En diálogo con la radio universitaria (LT10) el secretario de la Cooperativa expresó que *“esta prórroga nos brinda tranquilidad por dos años más para seguir trabajando. La idea es el futuro presentarnos a la quiebra y comprar el predio”* Una de las estrategias que se consideran para poder hacer efectiva la compra del predio es utilizar los créditos laborales (con sus intereses) que poseerían los trabajadores contra la empresa fallida.

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas***“Conocimiento e Innovación en la FCE”***

La fuente habitual de financiamiento del capital de trabajo en cualquier empresa, el crédito comercial de los proveedores, es prácticamente nulo. Por tal motivo las ventas son financiadas solo excepcionalmente. Esta situación se va modificando lentamente alcanzando en algunos casos una financiación de los proveedores de 30 días que en ocasiones es replicada a los clientes.

La cooperativa tiene un grado de bancarización bajo, originado en las dificultades de índole legal que provienen de la situación de insolvencia. Los asociados presentan una situación similar, que deviene de la falta de percepción normal de los haberes en la última época de la empresa.

En cuanto a las herramientas de gestión debemos señalar que cuentan con muy pocas siendo las mismas relativamente simples. Para la emisión de los estados contables de publicación cuentan con el asesoramiento de un estudio contable que también los orienta en temas básicos de organización y administración. Para complementar la visión sobre el tema entrevistamos a un integrante del estudio contable que ha realizado algunos trabajos para Naranpol. En su percepción, los asociados pueden lograr sus objetivos en el largo plazo, aunque deban sortear desavenencias internas y amenazas externas. Si bien hay algunas cuestiones administrativas que necesitan mejorarse, fruto de la falta de conocimiento y de la carencia de herramientas de gestión, el grupo está en una permanente búsqueda de capacitación sobre los tópicos más diversos. Actualmente están recibiendo capacitación en economía social a través de cursos organizados por la Fundación Banco Credicoop. Cuentan con una organización clara donde los roles se han definido dentro de la Comisión Directiva: mientras unos se dedican a las relaciones con proveedores, clientes y diversos actores sociales, otros están abocados a las tareas de producción.

Una de las cuestiones más importantes detectadas en este primer contacto, concretado luego de varios intentos, fue la clara reticencia a brindar información, aun sobre los aspectos más intrascendentes de la gestión. Resultó muy difícil conocer, aunque sea de manera aproximada, los niveles de producción, ventas y existencias, así como el uso de la capacidad instalada, que versiones periodísticas ubican en un escaso 30%. Una apreciación visual de los niveles de existencias de productos elaborados, junto a la completa falta de actividad productiva en un día laborable, nos permitió apreciar que el nivel de producción no era el óptimo, si bien es cierto que la visita fue realizada en temporada baja. Tratándose de una indagación de índole meramente académica no deja de llamar la atención la mencionada reticencia así como la rapidez con la que realizamos la visita guiada por la planta, bajo el acompañamiento de los asociados.

Principales lecciones:

La lectura del material bibliográfico seleccionado hasta el momento, y las discusiones sobre su interpretación llevadas a cabo por el equipo de investigación, fueron la base para detectar divergencias o coincidencias con experiencias de naturaleza similar, así como indagar en qué medida se materializa en la práctica las perspectivas teóricas. Es evidente que el movimiento de empresas recuperadas tiene, en la mayor parte de los casos, un componente político e ideológico contrario a los procesos de liberalización económica típicos de la década de los noventa, señalados como los causantes de los problemas económicos sufridos por estas empresas. Sin embargo el movimiento de empresas recuperadas no se circunscribe a las empresas en crisis durante los primeros años de este siglo sino que el proceso continúa en la actualidad.

En general los líderes del movimiento sostienen una ideología que apunta, en mayor o menor medida, a la crítica del sistema capitalista y a la defensa (y a veces la idealización) de los

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

“Conocimiento e Innovación en la FCE”

trabajadores. Así por ejemplo se sostiene que *“La forma de cooperativa de trabajo otorga a los obreros una cierta estructura donde poder funcionar en forma horizontal, respetando la equidad en la participación de las ganancias y la toma de decisiones en forma democrática.”* (Gambina et al, 2006). El grupo gerencial con el que hablamos pone en evidencia estos rasgos, contrastando fuertemente con la formación, vocabulario y perspectiva habitual en los empresarios de rango medio con los que habitualmente un profesional en ciencias económicas interactúa en el medio local. Pese a ello, los signos exteriores de prestigio que ostenta una gerencia típica (oficina reservada, tarjetas de presentación, agenda nutrida, compromisos impostergables, poco tiempo disponible para la entrevista) están igualmente presentes, aunque rodeados de un discurso reivindicativo de la solidaridad obrera y la defensa de los intereses de los trabajadores. Por distintas razones esta “democracia obrera” en la gestión de la empresa recuperada enfrenta dificultades de consideración, como los diversos intereses y perspectivas de los grupos involucrados. Solamente a título ilustrativo puede apreciarse que aquellos que tienen posibilidades de reinsertarse en el mercado de trabajo a través de puestos bien remunerados tienen una visión diferente a la de quienes tienen menores oportunidades. Del mismo modo, los grupos que conforman la cooperativa tienen diversas ideologías políticas y contactos partidarios que sin duda juegan un papel importante en la “interna” de la organización. Algunos de los asociados han adoptado actitudes contrarias a los intereses de la cooperativa, en algunos casos abusando de la confianza depositada en ellos. Una situación curiosa es la incorporación de nuevos asociados, figura poco frecuente en estos casos, que nos proponemos analizar posteriormente.

Nuestra primera percepción es que la asunción de responsabilidades de dirección y gestión por parte de actores que habitualmente realizaban tareas subordinadas dentro de la empresa les plantea desafíos que no siempre están en condiciones técnicas de afrontar. Este tránsito de la condición de empleado a la condición de empresario no está exento de dificultades. Especialmente el establecimiento de estrategias empresarias de mediano plazo y la determinación de los aspectos que tendrían que formar parte de un tablero de comando, necesidades vitales para la viabilidad empresarial, no parecen estar plenamente cubiertas. El grupo “gerencial” entrevistado planteó la posibilidad que nuestro equipo aportará algunas ideas vinculadas a un aspecto tan relevante. Esta posible actividad de extensión aún no ha podido concretarse debido a diversas dificultades. Conviene resaltar que los entrevistados en todo momento destacaron el apoyo recibido de la sociedad, incluyendo diversas instancias estatales (nacional, provincial y municipal) así como de entidades intermedias y la misma Universidad Nacional del Litoral.

En lo que respecta al rol que esperan del profesional en ciencias económicas, y curiosamente al tratarse de una figura sumamente heterodoxa como es la “empresa recuperada”, hemos percibido una visión fuertemente tradicionalista de la técnica contable. Esta visión circunscribe el rol del asesor contable a las habituales funciones de cumplimiento de las exigencias legales y la presentación de información hacia terceros, principalmente la emisión de los estados contables de publicación y el cumplimiento de la normativa impositiva. No parece contemplarse al contador, en este contexto, como un profesional capaz de brindar un apoyo significativo para la gestión. Si bien estas apreciaciones se originan en el caso Naranpol, en el equipo de investigación subyace el supuesto que estas consideraciones son extensibles a muchas realidades de naturaleza similar, en un importante campo de acción que comprende 311 empresas que ocupan a más de 13.000 trabajadores (Ruggeri, 2014).

Aspectos innovadores:

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

“Conocimiento e Innovación en la FCE”

Estimamos que el campo de las empresas recuperadas es propicio para realizar tareas de extensión donde el accionar profesional adopte una perspectiva diferente a la tradicional. Ello es así pues en el proceso educativo que desarrollamos habitualmente abordamos casos donde se parte de una premisa: el empresario desea un cierto beneficio y se pregunta (y nos pregunta) cuál es la mejor manera de lograrlo. Sin embargo, en las empresas recuperadas es el fin mismo de la organización el que está sujeto a negociación entre los sectores que la conforman. En estas circunstancias podrá revalorizarse la importancia de los procesos políticos que se desarrollan dentro de las organizaciones al encontraros con una “cadena de mando” que no está delimitada con precisión, y donde la definición de objetivos está sujeta a la negociación entre los sectores. Estos procesos de negociación pueden dar lugar a fines diversos (mantenimiento de la fuente de trabajo, reinserción en el mercado, percepción de remuneraciones razonables que permitan “ir tirando”, obtención de excedentes repartibles, modernización de la maquinaria, etc.) que deberán determinarse en cada caso concreto. De esta manera podrá matizarse la visión a veces excesivamente “vertical” de la definición de los objetivos organizacionales (Demonte, 2012). En el caso que estamos analizando pueden identificarse tres grupos de opinión en las asambleas, órgano clave que se reúne con una frecuencia quincenal. Estas asambleas fueron y son las responsables de las decisiones relevantes mientras que las acciones ejecutivas están a cargo de la Comisión Directiva elegida también por asamblea de asociados.

Respecto del área de nuestra especialidad, y específicamente en el tema de costos, nos preguntábamos si la metodología habitual para la gestión de los mismos puede (y debe) utilizarse sin ningún cambio en las empresas recuperadas. La técnica habitual supone recuperar con los ingresos por ventas los recursos sacrificados por los propietarios a lo largo de toda la vida de la empresa, desde su constitución hasta su extinción. De esta manera, los rubros de costos (materiales, remuneraciones, depreciación de bienes de uso e impuestos, entre los más relevantes) deben ser cubiertos por las ventas del producto o servicio. Ahora bien, en una empresa recuperada y a los fines de la gestión: ¿deben computarse costos por depreciación de los bienes de uso que fueron adquiridos en la etapa “normal” de la empresa? Esos bienes fueron adquiridos por los aportes de los propietarios, por los excedentes obtenidos del giro empresario o por créditos tomados oportunamente; es decir que no exigieron sacrificios a sus actuales detentadores aunque su reposición seguramente lo exigirá. Así las cosas podemos preguntarnos si es “justo” que los asociados de la cooperativa usufructúen estos bienes y si es adecuado incluir estos conceptos en los análisis de costos.

Otro aspecto interesante que detectamos es el carácter ambiguo que tienen los excedentes o beneficios, así como el destino indefinido de los mismos. A este respecto es muy ilustrativo el testimonio de un referente del proceso de recuperación que aporta Rebón (2005) *“De lunes a jueves son todos patrones. Los viernes cuando tienen que cobrar se convierten todos en asalariados”*. En el caso que venimos comentando no se han obtenido excedentes hasta la fecha por lo que la cuestión será considerada oportunamente.

Las entrevistas realizadas nos permitieron tener un acercamiento al caso de estudio, conociendo la modalidad de trabajo y el interés de los asociados por la consolidación y crecimiento el proyecto. En la medida en que sea posible el acceso a información contable, podremos disponer de elementos que permitan analizar la evolución económica de esta Cooperativa, y así poder buscar similitudes y diferencias con otras empresas recuperadas.

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

“Conocimiento e Innovación en la FCE”

Aplicación de los conceptos de costos en la situación analizada

En el marco de las reflexiones que tuvieron lugar durante el análisis de este caso surgió la conveniencia de utilizar la experiencia para ilustrar un concepto que desarrollamos en nuestras materias: el punto de equilibrio financiero. Recordando el tema diremos que dentro de la técnica de costos una de las herramientas más difundidas para la gestión es el punto de equilibrio (Yardin, 2009), nivel de actividad que le permite a la empresa no generar pérdidas, constituyéndose en el nivel mínimo requerido. Tratándose de una empresa con históricas dificultades económico-financieras, cuyo objetivo inmediato es mantener su operación, resulta importante conocer dicho punto de equilibrio para asegurarse que sea alcanzado. El nivel de actividad de equilibrio hace que las contribuciones marginales generadas por las unidades vendidas cubran totalmente los costos fijos devengados en un período. Sin embargo, el punto de equilibrio considera dos tipos de costos fijos, los costos erogables y los costos no erogables. Los costos erogables son aquellos que implican una salida de efectivo en el corto plazo, como la materia prima que debe abonarse a los proveedores y las remuneraciones de los trabajadores, costos que generan compromisos muy difíciles de eludir sin afectar la continuidad productiva. Pero los costos no erogables son aquellos devengamientos negativos que no suponen una salida de dinero sino que se registran contablemente con la finalidad de asignar correctamente los costos entre los distintos períodos. El caso más común de costo no erogable es el de las amortizaciones de bienes de uso. Bajo su aparente simplicidad las amortizaciones son uno de los rubros más difíciles de calcular dentro de los costos debido a que se requiere contar con un dato esquivo: la vida útil del bien y la causa que genera la depreciación. En situaciones de crisis, como el caso de Naranpol, la gestión a corto plazo no está orientada por el punto de equilibrio sino por una herramienta diferente: el punto de equilibrio financiero, que es el nivel de actividad que asegura que el flujo de ingresos sea equivalente al flujo de egresos.

A fin de clarificar la diferencia entre estos conceptos proponemos un ejemplo sencillo con valores ejemplificativos, considerando que se vende un solo tipo de gaseosa. Supongamos que los costos fijos mensuales están formados por remuneraciones de \$100.000 (costo erogable) y amortizaciones de \$200.000 (costo no erogable), el precio de venta de una botella de gaseosa es \$15 y los costos variables en concepto de materia prima son \$5 (costo erogable). En tal situación el punto de equilibrio, empleando la conocida expresión algebraica donde CF son los costos fijos, pv es el precio de venta y cv es el costo variable unitario, sería:

$$\frac{CF}{pv - cv} = \frac{300000}{15 - 5} = 30000$$

Es decir que se requeriría una producción y venta de 30.000 botellas de gaseosas por mes para no soportar pérdidas, haciendo viable en el largo plazo a la organización.

Pero si calculamos el punto de equilibrio financiero vemos que el mismo será menor pues omite de su consideración a los costos no erogables. En tal visión tendremos:

$$\frac{CF \text{ Erogable}}{pv - cv} = \frac{100000}{15 - 5} = 10000$$

De esta forma con solo 10.000 botellas mensuales se alcanza el equilibrio financiero. Esta situación solo es válida en el corto plazo pues, si bien permite el funcionamiento de la empresa, se generan pérdidas debido a que no se cubren los costos de las amortizaciones. De continuar indefinidamente con este nivel de actividad no será factible continuar la operación al término de la vida útil de los bienes de uso debido a la imposibilidad de reponerlos.

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas

"Conocimiento e Innovación en la FCE"

Por otro lado, y también vinculado con el tema de los costos, las empresas recuperadas habitualmente compiten con otras empresas de estructura tradicional por el mercado de bienes y servicios (bebidas, cerámicas, textiles u hotelería). Su especial situación podría dotarlas de una ventaja competitiva pues podrían considerar en la fijación de precios solo una parte de los costos necesarios para obtener el producto. Podría ser el caso de las depreciaciones antes comentado o las remuneraciones si los asociados cobran menos delo habitual en la rama económica que se trate. Este hecho podría repercutir negativamente en la economía de la empresa competidora al quitarle porciones del mercado merced a precios "especialmente" bajos. El análisis de esta cuestión será de mucha utilidad en la presentación de las distintas figuras de costos que trata la Teoría General del Costo (Cartier, en prensa) en relación a la "necesidad" de los distintos factores. La comparación de esa figura permitirá a los alumnos apreciar las diferencias entre los costos necesarios y los costos que considera la contabilidad en una empresa específica.

También en este punto proponemos un ejemplo simplificado. Supongamos que la empresa competidora no goza de ningún beneficio, como el personal de ventas financiado por el Ministerio de Trabajo comentado anteriormente por lo que sus costos de remuneraciones son de \$120.000 (\$20.000 más que los considerados en el ejemplo anterior). Si tiene un nivel de actividad de 50.000 botellas mensuales (Q) y pretende calcular el precio mínimo para alcanzar un beneficio (B) de \$30.000 puede plantearlo de esta manera:

$$Q \times (pv - cv) = CF + B$$

$$50000 \times (pv - 5) = 320000 + 30000$$

En tal caso la empresa determinará un precio mínimo de \$12 por botella.

Pero el mismo planteo para el caso de Naranpol, que no tiene como objetivo el beneficio y que cuenta con el mencionado aporte del Ministerio de Trabajo, se mostraría de esta forma:

$$Q \times (pv - cv) = CF + B$$

$$50000 \times (pv - 5) = 300000$$

En estas condiciones se determina un precio mínimo de \$11 que otorga una ventaja a la empresa recuperada en la competencia por la franja de mercado en que se encuentra. Esta situación puede considerarse beneficiosa para la empresa recuperada, pues le permite reposicionarse, pero evidentemente perjudica a la empresa competidora que posee la estructura "necesaria" de costos para un funcionamiento continuado en el marco del sistema capitalista.

Referencias bibliográficas:

Cartier, E. (en prensa): *La teoría general del costo*. Buenos Aires. La Ley.

Demonte, N. (2012): *Acerca del habitus económico – Una mirada a Bourdieu desde la administración y la economía*. X Jornadas de Investigación FCE.

Gambina, J.Racket, M.,Echaide, J. y Roffinelli, G. (2006): "Las resistencias latinoamericanas del siglo XXI. Empresas recuperadas en Argentina". En: *Los desafíos de las emancipaciones en un contexto militarizado*. Buenos Aires: CLACSO.

XI Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas***“Conocimiento e Innovación en la FCE”***

- Rebón, J. y Salgado, R. (2009): *Desafíos emergentes de las empresas recuperadas: de la imposibilidad teórica a la práctica de la posibilidad*. Observatorio de Economía Latinoamericana N° 119.
- Ruggeri, A. (coord.) (2014): *Informe del 4º relevamiento de Empresas Recuperadas en Argentina. 2014: las empresas recuperadas en el período 2010-2013*. Buenos Aires: Cooperativa Chilavert Artes Gráficas.
- Ruggeri, A. (2011): *Reflexiones sobre la autogestión en las empresas recuperadas argentinas*. Estudios - I, p. 60-79
- Yardin, A. (2009): *El análisis marginal*. Buenos Aires: Buyatti.