

TRABAJO Y ECONOMÍA POPULAR

Cuadernillo | 1

La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción

Johanna Maldovan Bonelli

Compiladora

Emilce Moler

Colaboradores

Emanuel Ynoub

Lucio Fernández Moujan

Mariana Melgarejo

**La economía
popular: debate
conceptual de
un campo en
construcción**

COLECCIÓN TRABAJO Y ECONOMÍA POPULAR

Equipo de trabajo y discusión del PEPTIS

Lic. Fernando Grosso

Lic. Rocío Casajus

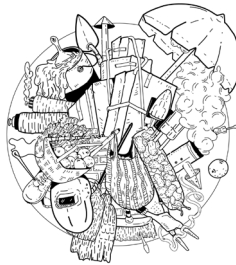
Lic. María Victoria Vázquez

Lic. Nicolás Salerno

Lic. Joaquín Saccone

Lic. Daiana Giuliani

Un especial agradecimiento a la Dra. Cecilia Cross
por su permanente asesoramiento en el tema,
como así también a las Dras. Ana Natalucci y
María Inés Fernandez por sus importantes aportes.



La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción

Johanna Maldovan Bonelli

Compiladora

Emilce Moler

(PEPTIS/CITRA-CONICET)

Colaboradores

Emanuel Ynoub

Lucio Fernández Moujan

Mariana Melgarejo

Maldovan Bonelli, Johanna

La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción / Johanna Maldovan Bonelli; compilado por Emilce Moler. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo, 2018.

80 p.; 22 x 14 cm.

ISBN 978-987-4092-14-4

1. Economía Social. 2. Asociativismo. 3. Cooperativismo. I. Moler, Emilce, comp. II. Título.

UNIVERSIDAD METROPOLITANA PARA LA EDUCACIÓN Y EL TRABAJO

AUTORIDADES

Rector

Nicolás Trotta

Secretaria Académica

Laura Sirotzky

Secretario Administrativo

Matías Novoa Haidar

Secretaria de Investigación y Desarrollo

Cecilia Cross

Decano de la Facultad de Desarrollo y Gestión de las Organizaciones

Germán Montenegro

Decano de la Facultad de Tecnología Aplicada

Ricardo Bosco

Decano de la Facultad de Políticas Públicas y Gestión Ambiental

Diego Pando

Decano de la Facultad de Pedagogía

María Verónica Piovani

Directora CITRA

Marta Novick

Directora Editorial UMET

Laura Spagnolo

Director de Colecciones: Nicolás Trotta

Diseño: Verónica Feinmann • Lucila Scibona

Corrección: Lucila Scibona para Marca de agua

© UMET, 2018

Editorial Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo (UMET)
Sarmiento 2037 • C1044AAE • Buenos Aires, Argentina

Impreso en Argentina.

Queda hecho el depósito que prevé la Ley 11723.

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida sin permiso escrito del editor.

ÍNDICE

9	Prólogo
13	Presentación
17	Introducción
17	Las condiciones de emergencia de la economía popular rupturas y continuidades en el mundo del trabajo
22	La construcción de la economía popular como campo de conocimiento
27	La economía popular: un campo en disputa
28	1. Primeros antecedentes: las corrientes europeas de economía social y su correlato en Argentina
28	1.1. El asociativismo en Europa: el nacimiento de la economía social
30	1.2. La economía social en Argentina: asociatividad para el trabajo y primeras cooperativas

35	2. La década de 1980 de cara al cambio de siglo: nuevos contextos, viejas problemáticas
38	2.1. La economía solidaria: nuevas conceptualizaciones desde el norte y el sur
38	2.1.1. Los enfoques europeos
42	2.1.2. Los enfoques latinoamericanos
44	3. La economía popular: aportes al debate conceptual
46	3.1. Primeros intentos de abordaje: la economía de los pobres y las prácticas de solidaridad
53	3.2. Las unidades domésticas como eje de la economía de los sectores populares
55	3.3. Los emprendimientos económicos solidarios
58	3.4. El consumo, el crédito y la deuda. Las relaciones comerciales y financieras en la economía popular
61	3.5. Las potencialidades políticas de la economía popular
65	Continuidades, rupturas y desafíos de la economía popular: debates abiertos
69	Referencias bibliográficas

PRÓLOGO

La evolución del capitalismo como sistema ha creado condiciones de desarrollo desigual. Esta situación se presenta tanto en los países centrales como en los periféricos, en las economías de alta complejidad con acumulación centrada en los excedentes de sectores modernos y en la diversificación y postergación de sectores con diferentes posibilidades de seguir el mismo ritmo de aquellos cuya acumulación se nutre y recrea los procesos emanados de la economía de mercado en estado avanzado o más compleja.

En el mundo, la reorganización de los sistemas productivos ha llevado a la relocalización global de actividades, modalidad que ha pasado por distintas etapas. Tanto en el centro –con alta capacidad de apropiación de ganancias tecnológicas y monopólicas– como en la periferia –donde la organización económica transita de modo defensivo para crear otro mercado con la finalidad de permitir el trabajo autorganizado– la defensa de las em-

presas en crisis, o la constitución de esas unidades productivas en una trama social interrelacionada, permite construir un sistema que, con sus conflictos y contradicciones, ofrece a sus integrantes la posibilidad –muy limitada– de una reproducción social frente a los altibajos de cada economía nacional o regional.

Sin embargo, en Latinoamérica, la conformación de lo que en este cuadernillo se denomina con justa pertinencia “economía popular” pareciera que, aun cuando sus orígenes se remiten a un proceso histórico extenso, su expansión resulta la contracara de un ciclo dominado por las políticas neoliberales y el predominio de amplios sectores ligados a la economía mundial expansiva, extractiva y fuertemente demandante de tecnologías de punta.

En los ciclos productivos –como lo experimenta también la organización económica en la Argentina contemporánea–, emergen sectores de fuerte incorporación de capital y tecnologías modernas. Su predominio transita entre la competencia y la integración con la economía mundial más avanzada. Aun cuando no todos esos sectores (los extractivos de la minería, el campo pampeano, el petróleo y el gas o el tradicional desarrollo de las finanzas en sentido amplio y dominante) exhiben un ritmo acelerado y vertiginoso, tienen en común con la industria tradicional que, ante cualquier incentivo negativo, producen con mucha velocidad una reorganización excluyente, la cual envía a amplias capas de los sectores más frágiles a organizaciones productivas con desigual y precaria capacidad de subsistencia a fin de ubicarse en un sector que las investigaciones recientes, como la que aquí presentamos, configuran bajo la denominación de “economía popular”.

La colección Trabajo y Economía Popular formula, de manera novedosa, un repaso bibliográfico y teórico sobre las recientes contribuciones de distintos autores, quienes han dedicado sus mejores esfuerzos a conceptualizar este sistema. Una realidad que se construye y deconstruye conforme los sectores hegemónicos logran dominar la expansión de las crisis sociales y económicas que son propias de

la coyuntura inestable en las economías periféricas –muchas reñidas con el desarrollo esperado– y la inclusión necesaria para sostener y contener a los actores que operan en esa economía popular, a veces incluso en los márgenes del capitalismo periférico.

Lo cierto es que, tal como lo revela esta publicación en su *racconto* bibliográfico, pero más en su análisis social y estructural, la economía popular en Argentina a veces funciona como un ámbito voluntario de organización alternativa y, en ocasiones –especialmente en las crisis–, como un sector cuya expansión refleja con nitidez la contracara del progreso de los sectores hegemónicos de un capitalismo multiforme y excluyente. A fin de cuentas, a medida que avanza la economía tradicional y la formación de sus excedentes, se hace robusta y persistente. Como expresión concomitante observamos un crecimiento material de la economía popular con sus especificidades, fortalezas y limitaciones estructurales.

La Universidad Metropolitana por la Educación y el Trabajo (UMET) no está ajena a este devenir de la ciencia y de la política; no prescinde en sus objetivos formar los cuadros profesionales de las organizaciones sindicales como tampoco ignorar que, dentro de ese capitalismo contradictorio y moderno, hay modalidades sobre las que deben dar cuenta las investigaciones para que, desde esta casa de estudio, tomen estado público y den a conocer como novedad y reflexión crítica las particularidades del nuevo mundo del trabajo.

Estamos seguros de que esta colección, producida por el equipo del PEPTIS (Programa de Estudios e Investigaciones de Economía Popular y Tecnologías de Impacto Social), da inicio a un trabajo sistemático que aportará a investigadores, docentes y actores sociales una de las más destacadas revisiones y análisis de la economía popular. Asimismo, es también una invitación del CITRA (Centro de Investigación para los Trabajadores) al debate y una muestra de trabajo desafiante para que este campo siga interpelando a los edificadores de la Argentina moderna.

Tampoco dudamos de que este aporte no es solo un insumo para la academia en estado puro, sino también una contribución articulada y completa que será muy provechosa para el ejercicio de las políticas públicas y para las propias organizaciones sociales, quienes construyen y rearmen sus estrategias sociales día a día en un país contradictorio y diverso.

Nicolás Trotta

Rector UMET

PRESENTACIÓN

La colección Trabajo y Economía Popular se propone construir y sistematizar herramientas para el debate teórico-conceptual de las prácticas laborales y económicas de los sectores populares, buscando aportar categorías que permitan dar cuenta de un campo que hasta ahora se encuentra en construcción: la economía popular (EP).

Los principales interrogantes y reflexiones que guían esta colección parten de las dificultades con las que nos encontramos un grupo de académicos, docentes, integrantes de organizaciones sociales, profesionales y técnicos, entre otros –vinculados y comprometidos con la realidad de miles de trabajadoras y trabajadores–, al momento de tratar de definir y sistematizar sus prácticas, así como de diseñar políticas y regulaciones específicas para el sector.

Desde el PEPTIS (Programa de Estudios e Investigaciones de Economía Popular y Tecnologías de Impacto Social) nos proponemos promover, facilitar y acompañar el acceso, la comunica-

ción y la interacción entre las diversas organizaciones vinculadas al Programa y a los Centros, institutos y programas que integran el CONICET y las distintas universidades, dando sistematicidad y visibilidad a las provechosas y diversas articulaciones que han tenido lugar a lo largo de estos años.

En tal sentido, este programa se ofrece como ámbito de encuentro entre los saberes y capacidades innovadoras de la EP y los conocimientos que produce el sistema científico nacional, con el propósito de contribuir a fortalecer y dignificar las experiencias asociativas que constituyen esa otra economía, la cual permite la integración al trabajo y al consumo de millones de personas en nuestro país. Surge como una apuesta a la consolidación de este espacio de encuentro entre el sistema científico y la otra economía, que tiene necesidades, demandas, expectativas y horizontes diferentes, pero complementarios. Diferentes en cuanto a que la finalidad principal de la EP no es la creación de excedentes, sino la reproducción social de los sectores más desfavorecidos de la sociedad. Complementarias en cuanto a que el trabajo es el que en nuestra sociedad adjudica derechos y permite el acceso a los bienes indispensables para la subsistencia de los sectores subalternos.

La EP es objeto de reflexión para distintas disciplinas, y si bien los antecedentes de su construcción como campo tienen varias décadas, actualmente su abordaje cobra renovada vigencia, generándose para esto líneas académicas, ofertas formativas y espacios específicos en universidades e institutos de investigación, lo cual vuelve aún más necesaria y pertinente la producción de materiales que hagan aportes a esta temática.

Por otro lado, la historia y los conocimientos acumulados a través de la trayectoria heterogénea y conflictiva que han atravesado las distintas experiencias individuales y colectivas de la EP han generado nuevas formas de organización, autorreconocimiento y valoración social, lo cual permite a su vez comprometer a los propios sujetos en la sistematización y reflexión “sobre y para” la práctica.

En este sentido, resulta tan importante la construcción y el fortalecimiento de los marcos teórico-conceptuales de este campo como la investigación y la sistematización de experiencias de la EP que se encuentran en desarrollo, dado que estas dan cuenta –desde lo empírico– de las dificultades y potencialidades que presenta este tipo de interacciones sociales y económicas.

Es por ello que se presenta este material –en formato de cuadernillos– con el objetivo de que resulten útiles a las necesidades de distintos sujetos involucrados en la temática y con miras a desarrollar aspectos que sean aportes tanto para la reflexión como para la acción colectiva.

De esta manera, la colección contribuirá a los siguientes propósitos:

- Brindar material de lectura crítica y de consulta tanto para investigadores interesados en la temática como para actores de la EP.
- Ofrecer herramientas que permitan analizar y reflexionar sobre las propias experiencias y, a través de esto, complementar y corregir este material, reformularlo y ampliarlo.
- Aportar elementos para fortalecer el desarrollo de experiencias concretas de vinculación entre los investigadores y los actores de la EP.
- Enriquecer la bibliografía de los currículos específicos que actualmente se desarrollan en carreras de grado y posgrado en distintas universidades del país y de la región.
- Colaborar en la discusión y generación de nuevas líneas de investigación sobre la temática, tanto en propuestas desde ámbitos académicos como en función de las necesidades de la EP.
- Brindar este material de soporte y consulta para la construcción de políticas públicas orientadas al sector.

Dra. Emilce Moler

Directora del PEPTIS

INTRODUCCIÓN

Las condiciones de emergencia de la economía popular: rupturas y continuidades en el mundo del trabajo

Los cambios operados en el orden global en los últimos decenios han llevado a fuertes reconfiguraciones en los mercados de trabajo de las distintas naciones e impusieron nuevas dinámicas de integración social atravesadas por la flexibilidad y la precariedad laboral en los distintos órdenes de la existencia. Las consecuencias más visibles de las nuevas formas de organización de la producción y el trabajo –focalizadas en la descentralización, la subcontratación y la flexibilidad– han sido una creciente desigualdad en la distribución de los ingresos y, junto a ello, la exclusión de cientos de miles de personas del acceso a las vías tradicionales de integración social; entre ellas, el trabajo formal y estable cobra especial relevancia. Esto se debe a que el trabajo no es solo el principal medio de generación de ingresos y, por ende, de subsistencia

de las mayorías, sino también porque es fuente de identidades –individuales y colectivas–, lugar de encuentro, de realización y de proyección, espacio de satisfacciones y creación de vínculos sociales. Por otra parte, el trabajo también tiene una dimensión de pena y sufrimiento, de sometimiento y expoliación, fundamentalmente cuando las relaciones bajo las cuales se organiza son más desiguales y se rigen por una lógica de explotación.

A lo largo del siglo XX y gracias a la organización de los trabajadores y de sus luchas, se han ampliado los derechos del trabajo, mejorando así sus condiciones laborales y de vida. Se ha conseguido regular el descanso dominical, la limitación de la jornada, el acceso a la salud, a las jubilaciones y pensiones y a las vacaciones pagas, entre otros tantos beneficios. De esta manera, hacia mediados del siglo XX, ser trabajador asalariado –formal– implicaba la posibilidad de acceder a un cúmulo de prestaciones que otorgaban estabilidad y seguridad al trabajador y a su familia. Ello ha llevado a un amplio despliegue de categorías e instituciones en torno a esta forma de trabajo, así como al diseño e implementación de políticas públicas y de seguridad social centradas en esta mirada sobre lo laboral.

Varios estudios han señalado la amplia concordancia que se estableció –fundamentalmente desde la segunda posguerra– entre el modelo de producción fordista y las relaciones, derechos y formas de organización de los tiempos y edades sociales (Alonso, 2004; Boyer, 2006). El eje de esta organización social ha sido el trabajo asalariado a tiempo completo, basado en un contrato a tiempo indeterminado establecido bajo una relación asimétrica y de subordinación entre empleador y empleado, en la cual este vende su fuerza de trabajo y en compensación obtiene un salario que le permite obtener un conjunto de beneficios y prestaciones sociales que garantizan estabilidad y brindan seguridad y confort al trabajador. De ahí que, en base a esta relación laboral particular, se hayan construido las principales instituciones y normas de regulación de los derechos laborales, así como las categorías ana-

líticas con las que se ha pensado tradicionalmente el mundo del trabajo, al menos hasta pasada la década de 1970.

Este despliegue de políticas e instituciones ligadas al trabajo asalariado formal tuvo su correlato en el mundo académico. El desarrollo de la sociología del trabajo y de las disciplinas ligadas al estudio de las relaciones laborales tuvo también como epicentro para pensar lo laboral al llamado “trabajo clásico”, entendiéndose este como “trabajo en primera instancia industrial que habría seguido la línea evolutiva de la manufactura –en el sentido de Marx como capitalista no maquinística–, la gran industria –el proceso productivo como cadena de máquinas–, la introducción del taylorismo-fordismo y del toyotismo o bien la automatización primero sin informatización y luego informatizada” (De la Garza Toledo, 2009: 1). Este tipo de trabajo fue tradicionalmente asociado a un tipo de producción física material, en la cual el producto aparece como un objeto físicamente separado del productor y que se desarrolla en un espacio y tiempo específico y bien delimitado, por fuera de otros espacios y tiempos, como los de reproducción y ocio. Asimismo, la noción de trabajo clásico ha estado asociada al trabajo preponderantemente masculino, dejando de lado no solo el abordaje de las ocupaciones históricamente feminizadas en el mercado del trabajo, sino también las tareas de cuidado y todas aquellas vinculadas a la reproducción social de la fuerza de trabajo, también llevadas a cabo históricamente por las mujeres.

Sin embargo, durante las últimas décadas, se evidencian profundas transformaciones en el mundo del trabajo en gran parte de las sociedades occidentales, que han sido consecuencia de las diversas mutaciones que surgieron en el ámbito de la producción, la distribución y el consumo. No solo se han modificado las estructuras empresariales en los diversos niveles –tendiendo a una mayor concentración de la economía–, sino también, y acompañado a ello, las formas de gestión del trabajo al interior de las empresas. La flexibilización se ha introducido como un nuevo marco

regulador, impactando de diversas maneras en las trayectorias de las personas y en sus formas de concebir y construir su realidad cotidiana. Han surgido nuevas ocupaciones ligadas a la aplicación de nuevas tecnologías y servicios, al mismo tiempo que se han extendido los empleos de tipo precario y aquellos inscriptos en el sector informal (Neffa, 2010). Estos cambios han llevado a la conformación de una estructura cada vez más polarizada en el mundo del trabajo. Por un lado, la existencia de un núcleo reducido de ocupaciones altamente calificadas, bien remuneradas y provistas de protección social, y, por otro, un número cada vez más grande de la población inscripto en ocupaciones de baja calidad, mal pagas y con pocas garantías de estabilidad. De aquí que el desempleo y la precarización del empleo sean dos de los factores que aparecen inscriptos en la dinámica actual de modernización. A su vez, las nuevas formas de integración precaria tienen consecuencias sobre el resto de las dimensiones sociales que hacen a la seguridad del individuo. La precariedad en el empleo conlleva la dificultad en el acceso al sistema de salud, a una educación de mayor calidad y nivel, a créditos para vivienda, etcétera.

La relación laboral clásica, asociada al trabajo asalariado, formal y estable, ha perdido su peso relativo frente al surgimiento de nuevas modalidades laborales, así como a la ampliación de aquellas formas de trabajo denominadas “atípicas” (De la Garza Toledo, 2005). Es decir, cada vez hay más trabajadores sin trabajo al mismo tiempo que crece la cantidad de trabajadores pobres. Hoy, tener trabajo no es más sinónimo de acceso a la estabilidad y seguridad que brindaba el empleo décadas atrás.

La extensión de los empleos atípicos, junto a la emergencia de experiencias novedosas de autogestión en el trabajo, dieron paso al surgimiento de diversos tipos laborales y organizacionales que tensionan las categorías clásicas de observación y análisis utilizadas frecuentemente por la sociología del trabajo. En este marco, comenzó a observarse en la región –y en nuestro país en particular– tanto un re-

verdecer del mundo asociativo como la emergencia de diversas prácticas económicas alternativas al trabajo asalariado formal, llevadas a cabo por los sectores populares como vía para acceder a un trabajo y obtener así recursos de diversa índole (monetarios y no monetarios).

Frente a este contexto –que cobra especial relevancia en el ámbito latinoamericano– es que se hace sumamente importante la necesidad de contar con nuevas categorías que permitan reflexionar sobre el mundo del trabajo. Dicha construcción teórica requiere de un permanente intercambio con la realidad e implica un diálogo constante con los actores partícipes y artífices de estas realidades diversas de lo laboral.

Es por ello que de aquí en más nos proponemos realizar una construcción colectiva de un prisma analítico, que opere como una herramienta de abordaje de las múltiples y heterogéneas aristas que poseen los mundos del trabajo en Latinoamérica, haciendo especial hincapié en lo que llamamos “la economía popular”. De ahí que el eje central de nuestra reflexión a lo largo de los distintos cuadernillos será “el trabajo humano y sus diversas expresiones en el marco de la economía popular”.

Esperamos que esta mirada contribuya a reflexionar sobre las distintas dimensiones que hacen a la práctica laboral de los trabajadores del sector, tales como el tipo de relaciones y vínculos que entablan, las regulaciones vinculadas a su actividad, el papel del Estado y las políticas públicas, el accionar político y las organizaciones de estos trabajadores y sus vínculos con las organizaciones “clásicas” del mundo del trabajo –como los sindicatos–, la organización y división de las tareas de producción y reproducción, las regulaciones, normativas y el derecho del trabajo y la construcción de sentidos e identidades colectivas, entre otros.

Para ello, a lo largo de los distintos volúmenes que integrarán la colección, trabajaremos sobre los debates teóricos y antecedentes conceptuales de la economía popular (Cuadernillos 1 y 2) para luego comenzar a adentrarnos en las discusiones sobre

las distintas problemáticas que atraviesa el sector. De esta manera, nuestro objetivo es propiciar tanto una discusión académica como también un aporte a la construcción cotidiana para los trabajadores de la economía popular, sus organizaciones y los distintos actores que participan de una u otra manera en su devenir.

La construcción de la economía popular como campo de conocimiento

Este primer cuadernillo de la colección Trabajo y Economía Popular pretende ser un aporte a la conceptualización de un campo en permanente construcción y disputa.

Quienes elaboramos material consideramos que la reflexión sistemática sobre estos abordajes y experiencias de la economía popular y su relación con el trabajo es pertinente y necesaria, pero resulta un desafío en muchos sentidos, ya que su tratamiento presenta complejidades de distinta índole.

Solo en función de brindar ejemplos de esto presentaremos de manera breve algunas de estas dificultades en la constitución de la EP como campo académico.

Desafíos en el campo académico

Si bien los primeros antecedentes de reflexión teórica sobre la EP cuentan ya con un largo recorrido histórico, asociado al surgimiento del cooperativismo como práctica y a la economía social como perspectiva política y teórica (Maldovan Bonelli, 2014), el abordaje específico de estas cuestiones en toda su complejidad por parte de las ciencias sociales –y de los ámbitos académicos en general– es bastante reciente. La generación de líneas de investigación, ofertas formativas orientadas a la temática y áreas y programas específicos en las universidades se inicia hace poco más de dos décadas en nuestro país.

Incluso considerando los análisis descriptivos y estudios de

caso, encontraremos un desarrollo muy nuevo de investigaciones orientadas específicamente a construir conocimiento sobre la EP en nuestro país, cuestión que obliga a abarcar estudios similares en la región y en otras partes del mundo a la hora de construir los marcos teóricos y el estado del arte.

Esto hace que gran parte del corpus conceptual y teórico que se utiliza sea muy novedoso y provenga de distintas tradiciones epistemológicas, dado que se va enriqueciendo y consolidando al ritmo de las investigaciones que se desarrollan. Los investigadores se encuentran en el permanente desafío de actualizar y discutir los acuerdos respecto del uso de las categorías o definiciones conceptuales, o bien de puntualizar permanentemente los matices que hacen al uso de una u otra terminología para hablar de fenómenos y experiencias de la economía popular.

Por otro lado, la propia dinámica de los procesos estudiados imprime una complejidad agregada, ya que las “indefiniciones” teóricas del campo expresan, por un lado, las dificultades de un campo cuyos límites son difíciles de establecer, tanto por la heterogeneidad de experiencias que abarca como por su sensibilidad ante los vaivenes de coyunturas sociales, políticas y económicas. En este mismo sentido, la correlación entre estas experiencias heterogéneas y los sectores diversos que la componen –ya sea por elección, exclusión u oposición a la economía tradicional de mercado– le imprimen a la EP dinámicas difíciles de caracterizar y aprehender por medio de los marcos conceptuales consolidados o aceptados. Por un lado, porque las reglas y procedimientos en la EP cambian y se modifican constantemente; por otro, porque los sujetos trabajadores de la EP complementan sus prácticas laborales y fuentes de ingresos; entran y salen de los circuitos económicos formalizados e informalizados, presentando una movilidad que además de representar un desafío a la delimitación de un campo académico también dificulta en muchos casos la consolidación, organización y formalización de los procesos.

Desafíos en el campo político

Para cualquiera que haya investigado o que participe de una experiencia de EP, resulta evidente y explícito que además de ser un campo de conocimiento en construcción, es un campo en permanente disputa política, lo cual agrega complejidad al desafío de su investigación y teorización. Al mismo tiempo que se intentan abordar las relaciones que se dan dentro de estas experiencias en el plano económico, es insoslayable dar cuenta de las disputas de índole política en las que se enmarcan y cobran sentido.

En primer lugar, en estas experiencias hay una disputa política e ideológica contra las múltiples exclusiones del capitalismo y contra sus lógicas de concentración de la riqueza. De forma más o menos explícita, dependiendo de su nivel de organización y trayectoria en el sector, los actores de la EP ubican sus acciones en el marco de esta disputa, ya sea como alternativa a una economía depredadora y excluyente o bien como reconocimiento de la exclusión individual y social. Este nivel de disputa política podría reconocerse como un elemento en común con gran parte de los trabajadores –de todos los sectores de la economía–, que puede reflejarse en reivindicaciones y reclamos respecto de la distribución del ingreso.

En segundo lugar, tanto las experiencias individuales –asociadas a los fenómenos de expansión del cuentapropismo o emprendimientos familiares– como las colectivas –cooperativas, microemprendimientos, organizaciones, etc.– tienen una disputa política “hacia dentro del mundo del trabajo”, con el cual se vinculan de manera más o menos solidaria o conflictiva de acuerdo a las interacciones que se promueven en cada contexto social, político, económico, etc. Si bien comparten generalmente reivindicaciones, problemas comunes y mercado de consumo, la tensión histórica que ha interpretado a los trabajadores de la EP “en oposición” al resto de los trabajadores los representa en una lógica dual –formal/informal, en blanco/en negro, con de-

rechos/sin derechos, calificado/no calificado, etc.–, ubicándolos, generalmente de manera ficticia, en puntos opuestos del sistema productivo y económico.

Desafíos en el campo de las representaciones sociales

En vinculación con las dificultades que hemos expuesto anteriormente y como desafío adicional a la construcción de este campo, se presenta una tensión entre las representaciones que el mundo del trabajo y el propio sector de la EP tienen en relación con el concepto de “trabajo” y, por ende, con la condición de “trabajador” de sus actores.

El reconocimiento y autorreconocimiento de los actores de la EP en tanto “trabajadores” ha sido históricamente motivo de discusión y conflicto, y aún hoy ese reconocimiento en términos sociales adquiere un carácter reivindicatorio.

Por un lado, existe una disputa con representaciones sociales que consideran a muchos trabajos de la EP como una tarea desvalorizada, que no se equipara a un trabajo “real” porque no reúne todas o algunas de sus condiciones tradicionales (horarios, control de asistencia, derechos laborales, ingresos mensuales o “salarización”, etc.) o bien porque están más sujetos a condiciones de inestabilidad socioeconómica y a la intervención del Estado. Varias investigaciones cualitativas (Gómez Solórzano y Pacheco Reyes, 2013; Melgarejo, 2014) dan cuenta de que estas representaciones que consideran los trabajos de la EP como “degradados” en relación a otras formas de empleo no son solo sostenidas desde las conceptualizaciones tradicionales del mercado, sino que también son expresadas por los propios sujetos que participan de la EP.

Por otro lado, esta representación respecto de los trabajos o tareas de la EP tiene su correlato con la configuración de la condición de “trabajador”. Distintos estudios revelan que una parte de los propios trabajadores de la EP (especialmente los vinculados a emprendimientos de subsistencia o políticas sociales, como las de

ingreso social con trabajo) expresan representaciones de sí mismos que los diferencian de los trabajadores de otros sectores de la economía, porque asocian la condición de “trabajador” exclusivamente al “trabajo asalariado”, o bien porque consideran su ocupación dentro de la EP como transitoria o subsidiaria en relación con el trabajo “propriadamente dicho” (Melgarejo, 2014).

Otra cuestión no menor en la construcción de la EP como campo la constituyen las representaciones de género, que atraviesan las distintas dimensiones por las que transitan las prácticas económicas y sociales e influyen de forma significativa en la configuración del concepto de trabajo y en la consideración de la condición de trabajadores. Es importante incorporar el atravesamiento de género, dado que las mujeres representan un porcentaje muy alto de los trabajadores y consumidores dentro de la EP, tanto en las experiencias de transferencia de ingreso social como en las autogestivas y de cooperativización.

Este breve y resumido punteo de desafíos cumple la función de enmarcar someramente la complejidad que implica la construcción del campo de la EP, tarea necesaria e ineludible para los ámbitos académicos que se abordará en el artículo siguiente, recorriendo los antecedentes y las discusiones actuales respecto de la conceptualización y problematización de la EP en distintos contextos históricos, sociales, políticos y territoriales.

LA ECONOMÍA POPULAR: UN CAMPO EN DISPUTA

El desarrollo del concepto de “economía popular” buscó, a partir de la década de 1980, establecer un cambio de paradigma en las formas de abordaje de las prácticas económicas de los sectores populares, partiendo de una mirada crítica hacia aquellos enfoques que tradicionalmente se habían dedicado al abordaje del sector. Asimismo, gran parte de los autores pioneros en estos trabajos se referenciaron en los enfoques tradicionales de economía social, surgidos a lo largo del siglo XIX en Europa en un contexto de plena expansión del capitalismo industrial. En nuestro país, estos enfoques tuvieron su correlato fundamentalmente en la expansión del sector cooperativo, que desde mediados de dicho siglo tuvo una gran relevancia en el desarrollo nacional.

1. Primeros antecedentes: las corrientes europeas de economía social y su correlato en Argentina

Los orígenes de las teorizaciones en torno a la economía social se remontan a mediados del siglo XIX, en un contexto de consolidación del capitalismo industrial y de las profundas transformaciones políticas, sociales, económicas y culturales que ello trajo aparejado. Fue en ese momento histórico cuando la economía política terminó de sentar sus preceptos, arraigando una concepción económica que perdura hoy en día. En la base de esta corriente, la economía es considerada una ciencia que debe ser despojada de concepciones valorativas.

Fue en este período también cuando terminó de consolidarse la subsunción del trabajo al capital, a partir de la progresiva expropiación que los sectores trabajadores sufrieron de sus medios de trabajo y del control sobre los procesos productivos. En este contexto, no fueron pocas las experiencias reivindicativas que florecieron en la época. Entre las diversas acciones de protesta y movimientos de trabajadores e intelectuales nacientes, la economía social cobró gran importancia.

Frente a la carencia de las relaciones de intercambio predominantes para dar respuesta a otras necesidades de índole social, política y cultural, así como económicas para aquellos actores que se encontraban fuera del mercado laboral, diversos grupos sociales optaron por la organización colectiva como medio para la persecución de objetivos propios con un carácter de interés general. Las primeras expresiones de esta índole emergieron en los países europeos que se encontraban en pleno proceso de industrialización y también se expandieron rápidamente en nuestro país.

1.1. El asociativismo en Europa: el nacimiento de la economía social

En el caso europeo, las asociaciones modernas pudieron emerger una vez que la democracia ocupó un espacio en los distintos paí-

ses, las cuales tuvieron orientaciones diversas en sus orígenes. En el Reino Unido, su conformación se encontró más ligada a un rol de intermediario entre el Estado y la ciudadanía, estando atravesadas por una visión en la cual la caridad se constituía como un principio social y, por ende, un componente esencial de una sociedad democrática que ayudaba a regularla a través del establecimiento de objetivos morales y compromisos altruistas voluntarios. En el caso francés, por otra parte, gran parte de las asociaciones surgieron a partir de la concepción de solidaridad en tanto vínculo social democrático, conformándose como proyectos en busca de una economía “fraternal” o “asentada en la solidaridad” (Laville, Benoit y Mendell, 2005).

Las primeras conceptualizaciones en torno a la economía social de diversas y disímiles corrientes abarcan pensadores que reivindicaban el socialismo asociacionista (Robert Owen, Charles Fourier, Henry de Saint-Simon y Pierre-Joseph Proudhon, entre otros), y de ahí la organización de cooperativas de productores; algunas corrientes del cristianismo social, que postulaban la necesidad de crear organizaciones intermedias para luchar contra el aislamiento individual y las fallas del liberalismo, como Frederic Le Play (1806-1882), quien afirmaba que las cooperativas debían tener un objetivo reformista pero sin pretender una transformación radical de la sociedad; y algunos pensadores de la corriente liberal, como Léon Walras y John Stuart Mill, que, abogando por la libertad económica ante cualquier posible injerencia estatal, fomentaban las asociaciones de ayuda mutua entre trabajadores (Defourny, 2009). Entre estos, fue Charles Guide (1847-1932) quien sentó las bases de la concepción científica de la economía social en Francia, basada en el cooperativismo como alternativa superadora del capitalismo y en un fuerte sentido de solidarismo cooperativista identificado con la clase y para las mejoras de las condiciones de vida (Forni y Dzembrowski, 2010).

De ahí que el surgimiento de las corrientes de la economía

social en Europa durante el siglo XIX estuviera estrechamente ligado con la promoción de diversas formas cooperativas que se pensaban como alternativas superadoras del capitalismo. La perspectiva política de esas asociaciones de la clase trabajadora no estuvo exenta de amplios debates en torno a su potencialidad política y transformadora. Como afirma Vuotto (2007), es posible identificar al menos tres corrientes al respecto. La primera es la que consideraba al cooperativismo –principalmente al cooperativismo de producción– como una fuerza conservadora-reformista que, al brindar mayores y mejores posibilidades de desarrollo a los obreros, los alejaría paulatinamente de la influencia revolucionaria. La segunda lo considera como una vía para instaurar un tipo particular de organización social, considerando que los intereses individuales y la competencia tenderían a subsumirse bajo los intereses colectivos a partir de la práctica cooperativa. Ello generaría nuevas prácticas y formas de vinculación entre los trabajadores, propiciando la construcción de una nueva sociedad. Finalmente, la tercera corriente pensaba a estas organizaciones como una forma individualista de cooperación, haciendo hincapié en sus limitaciones, fracasos y desviaciones.

1.2. La economía social en Argentina: asociatividad para el trabajo y primeras cooperativas

En el caso argentino, fue también durante el siglo XIX cuando se produjo el florecimiento de organizaciones de carácter asociativo en su acepción moderna, así como de diversos intelectuales y militantes que buscaban propiciar el desarrollo de la economía social en el país. En un contexto de consolidación del Estado e incipiente formación de una nación,

[...] la vida asociativa funcionaba como un tejido conectivo a través del cual la población podía satisfacer necesidades concretas surgidas de las nuevas

relaciones económicas y sociales; construir lazos de pertenencia y solidaridad; representar y defender intereses sectoriales; desarrollar actividades recreativas, festivas y culturales; actuar colectivamente en el espacio público.
(Sábato, 2002: 106)

Una de las principales expresiones del asociativismo en Argentina durante ese período fue el desarrollo del mutualismo, llegando a ser este tipo de organizaciones el más numeroso en los comienzos de la segunda mitad del siglo XIX. Fuertemente vinculadas a la inmigración europea, las mutuales se vieron influenciadas por las ideas y experiencias organizacionales de ese sector que, frente a la falta de instituciones públicas, comenzó a agruparse con el objetivo de brindar ayuda mutua a sus socios en casos de necesidad, asistencia sanitaria, ayuda por desempleo o invalidez, ayuda legal y apoyo educativo principalmente. Las mutuales se conformaron con base en diversos tipos de agrupamientos, como ser el origen étnico (Sociedades Africanas) o nacional (Italianas principalmente) o el oficio (Société Philanthropique et de Benefaisance des Coiffeurs de Buenos Aires, 1853; Sociedad Tipográfica Bonaerense, 1857; etcétera).

Con el correr de los años, la sociedad argentina fue adoptando un carácter cada vez más complejo en su composición y estructura. Dicha complejización fue producto de varios procesos, entre los cuales se destacan las olas migratorias provenientes tanto del exterior como de la migración de ámbitos rurales hacia los urbanos, la diversificación del mundo del trabajo y, junto con ello, de los establecimientos artesanales e industriales y la creciente ampliación de los sectores medios. A medida que estos cambios se profundizaban, las organizaciones asociativas se diversificaban y comenzaban a adoptar un carácter cada vez más clasista.

A fines del siglo XIX, surgían las primeras sociedades de resistencia y gremios, en paralelo –y en muchas ocasiones en oposición– a las mutuales. En lo que respecta a los organismos

oficiales, el Estado comenzó a interesarse cada vez más por la construcción de una nacionalidad argentina al mismo tiempo que buscaba darle un cauce a la cuestión social y a las problemáticas políticas surgidas de una sociedad en plena expansión. La puja por la necesidad de una intervención y una presencia del Estado más continua en materia social comenzó a hacerse más visible cuando el movimiento obrero logró cierto grado de organización bajo las ideas anarquistas y socialistas. De este modo, durante la década de 1980, la consolidación del Estado tras la definitiva conquista territorial del sur del país estuvo acompañada de un nuevo rumbo en un sector de las organizaciones asociativas que se fueron, a la vez que fragmentando, convirtiendo en las expresiones sectoriales de grupos que veían en el accionar colectivo una vía para la defensa de sus propios intereses.

El movimiento cooperativo también encuentra sus orígenes en esta época. Los primeros registros que se tienen acerca del surgimiento de cooperativas en Argentina se remontan al último cuarto del siglo XIX; más específicamente, la primera cooperativa se habría fundando en el año 1875 bajo el nombre de “Sociedad Cooperativa de Producción y Consumo de Buenos Aires”, inspirada por la experiencia de Rochdale. Aunque esta no lograra ponerse en funcionamiento, representa el primer intento serio de difundir el espíritu y la prédica cooperativista en el país (Montes y Ressel, 2003). Durante las dos décadas subsiguientes, se registró el surgimiento de experiencias cooperativas ligadas principalmente al consumo y al crédito, tales como la Sociedad Cooperativa de Almacenes (1884), la cooperativa de consumo Les Egaux (1885), la Compañía Mercantil del Chubut (1885), La Unione Cooperativa Italiana (1885-1886), el Banco Popular Argentino (1887), la Sociedad Anónima Cooperativa de Consumo de Carne (1890) y la Cooperativa Obrera de Consumos (1898), entre otras.

Hacia 1905, se creó El Hogar Obrero, un emprendimiento que, encabezado por Juan B. Justo y Nicolás Repetto, tenía como

objetivo proporcionar crédito a sus asociados para la adquisición principalmente de viviendas. La cooperativa significó en la época un importante elemento para el acceso a la vivienda y a los bienes de consumo durables de una parte importante de los sectores populares que, poco a poco, fueron incorporándose a las clases medias en un período de movilidad social ascendente.

En sus inicios, la organización contaba con diecinueve asociados y operó durante la primera década de su nacimiento como cooperativa de ahorro y crédito para la edificación. Durante ese período, construyó ciento sesenta casas independientes y dos pequeños barrios obreros en Ramos Mejía y Turdera (Buenos Aires). En 1912, la cooperativa construyó la primera vivienda colectiva en el barrio de Barracas, con el objetivo de alquilar los apartamentos a sus asociados a un bajo precio y proveer, en la planta baja de dicha vivienda, una sección de consumo que fue evolucionando con el correr de los años y que la llevó a ser la mayor cooperativa de consumo del país (Plotinsky, 2009). Asimismo, en tanto entidad rectora de la economía social de la época, el Hogar Obrero logró articular con el sistema de cooperativas agrarias y de consumo e impulsó la fijación de las bases legales para la organización del consumo cooperativo como país. En un contexto de consolidación del Estado e incipiente formación de una nación, fue una asidua promotora del movimiento federativo del cooperativismo en el país (Forni, Angélico y Roldán, 2003)

Tal como analiza Daniel Plotinsky (2015), durante ese primer período del surgimiento de entidades cooperativas en Argentina, se observa que corresponden a dos tipos de experiencias diferentes: por un lado, aquellas que buscaban liberarse de la explotación capitalista o, al menos, atenuar sus efectos, y, por otro, aquellas promovidas por las clases medias y la pequeña y mediana burguesía, con el propósito de buscar soluciones a sus problemas sociales y económicos y poder desarrollar su actividad comercial o industrial. A su vez, según las fuentes de la época –siendo estas escasas

y poco confiables—, hasta comienzos del siglo XX se habían desarrollado poco menos de sesenta entidades cooperativas, llegando a ser doscientas seis entidades con 118.945 asociados en 1924.

Es posible vincular la precariedad de estas formas asociativas en relación al funcionamiento bajo los principios cooperativos a partir de la escasez de regulaciones vigentes por aquellos años. La primera expresión legal referida a este nuevo tipo de asociación tendrá lugar en el Código de Comercio, a partir de la reforma de 1889. En los artículos 392, 393 y 394 se hacía mención a las sociedades cooperativas, aunque de manera muy laxa.

En esos artículos se contemplaba un solo principio rochdaleano (a cada socio, un voto, independientemente del número de acciones que poseyese) y se aceptaba que las cooperativas se estableciesen bajo cualquiera de las formas societarias mercantiles consagradas. Todo esto motivaba la fácil confusión de las cooperativas con entidades de diversa índole y que se usase la denominación de “cooperativa” sin que lo fuese. (Montes y Ressel, 2003: 11)

En síntesis, el desarrollo de la economía social, tanto en Argentina como en los países europeos, tuvo como uno de sus epicentros al fomento del cooperativismo como instancia organizativa privilegiada en el sector. Desde mediados del siglo XIX y hasta el último cuarto del siglo XX, emergieron experiencias sumamente significativas en nuestro país, que han sido pioneras en el desarrollo de su actividad y en la articulación que han tenido con otras instancias del cooperativismo internacional, tales como El Hogar Obrero.

Sin embargo, y más allá de estos casos, la evolución de este tipo de organizaciones tuvo un lento recorrido en el país, al menos hasta mediados de la década de 1970, cuando los cambios en las condiciones del mercado de trabajo marcaron un hito en el desarrollo del cooperativismo, así como una revitalización de los enfoques de economía social (aunque bajo nuevas acepciones),

lo cual podrá observarse también en gran parte de los países de la región latinoamericana y en Europa.

2. La década de 1980 de cara al cambio de siglo: nuevos contextos, viejas problemáticas

Como ya se mencionó, la noción de “economía popular” emergió en un contexto en el cual las principales consecuencias de la aplicación del modelo neoliberal comenzaban a sentirse en los países sudamericanos. La década de 1980 representó en muchos de estos países el retorno a la democracia, pero también el crecimiento del desempleo, la pobreza y la indigencia. En este marco, comenzó a observarse en la región –y en nuestro país en particular– tanto un reverdecer del mundo asociativo como la emergencia de diversas prácticas económicas alternativas al trabajo asalariado formal, llevadas a cabo por los sectores populares como vía para acceder a un trabajo y obtener así recursos de diversa índole (monetarios y no monetarios).

El “reverdecer del asociativismo” puede observarse, entre otras cuestiones, en el crecimiento sostenido del cooperativismo, más específicamente del cooperativismo de trabajo. Según datos del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), por aquellos años se encontraban registradas alrededor de cuatro mil entidades cooperativas que nucleaban a más de nueve millones de asociados. Al observar los últimos datos disponibles, es posible dar cuenta de un importante aumento de la cantidad de organizaciones vigentes hacia 2014, contabilizando 30.938 entidades en actividad de un total de 52.196 empadronadas, siendo que la diferencia se ha cancelado, retirado o suspendido. En los últimos ocho años, a su vez, la cantidad de cooperativas en el país se triplicó, registrándose por ende también un importante aumento de la cantidad de trabajadores ocupados en el sector.

Es decir que, durante las últimas tres décadas, se dio un crecimiento exponencial de este tipo de organizaciones, que fundamentalmente a partir de 2001 se incrementaron notablemente: se crearon 6.938 nuevas cooperativas entre 2001 y 2006 y, a partir de esa fecha, la cantidad de entidades registradas y en actividad se triplicó.

Dentro de este universo, resulta interesante analizar la distribución en cuanto a la actividad de las organizaciones en perspectiva comparada, teniendo en cuenta los datos disponibles de los últimos años. Al respecto, se observa que si hacia 2006 alrededor del 60% de las organizaciones se encontraba inscripta como cooperativas de trabajo, en 2014 dicho porcentaje ascendía a casi un 80%. Bastante por debajo de esta cifra, un 14,1% de las cooperativas se encontraba inscripta como de servicios públicos en 2006, descendiendo a un 3,77% en 2014; de un 13,7% a un 5,75% como cooperativas de vivienda; de un 12,4% a un 0,63% como cooperativas de consumo; de un 20,3% a un 6% como cooperativas de provisión o crédito; y de un 9,1% a un 4,23 % se encontraban inscriptas como cooperativas agropecuarias en los respectivos años mencionados. El porcentaje restante se distribuye entre diversas actividades con menor relevancia dentro del total (Maldovan Bonelli, 2015).

Estos datos permiten dar cuenta del desarrollo alcanzado por el movimiento cooperativo en Argentina. A su vez, tal como analiza Vuotto (2011), al comparar la creación de cooperativas y la evolución del empleo entre 1980 y 2000 –y teniendo en cuenta el retraso en la creación de puestos de trabajo en el sector formal debido al irregular crecimiento económico–, se destaca “la marcada disparidad e incluso el carácter inverso de las tendencias prevalentes en la economía nacional y la dinámica del sector cooperativo” (Vuotto, 2011: 18).

En relación al segundo punto, desde la década de 1980 se ha observado también un cambio en las características de los mercados de trabajo de la región, que en el caso argentino se expresó

en el crecimiento de la informalidad laboral y el desempleo. El crecimiento de la informalidad no solo estuvo vinculado a la precarización de los vínculos salariales, sino también al crecimiento de nuevas ocupaciones autónomas –como pequeños emprendimientos autogestivos, empresas familiares o diversos tipos de “changas”–, surgidas como respuesta a la escasez de opciones en la demanda de empleo formal clásico. Estas transformaciones en la estructura ocupacional argentina se hicieron más notorias hacia principios de la década de 2000, cuando los datos del mercado laboral reflejaban nítidamente el perfil del deterioro sufrido. Al respecto, Palomino y Dalle (2012) mencionan que en 2003:

Considerados en conjunto, los desocupados sumados a los trabajadores cuyo salario estaba desarticulado de la protección social y a los que percibían subsidios por desempleo, constituían prácticamente la mitad de la población económicamente activa. (Palomino y Dalle, 2012: 205)

En la morfología social de las prácticas económicas de los sectores populares, el cambio del asociativismo –específicamente de las distintas modalidades de “asociatividad para el trabajo” (Maldovan Bonelli y Dzembrowski, 2009)–, así como del cooperativismo, se produjo de la mano de la reemergencia de las perspectivas tradicionales de economía social, que serán reinterpretadas a la luz de los nuevos fenómenos sociales en expansión, tanto en Latinoamérica como en Europa bajo una nueva conceptualización que varios de los autores dieron en llamar “economía solidaria”. La segunda etapa en el desarrollo de estas perspectivas se sitúa entonces en las últimas décadas del siglo XX y emergió como respuesta y vía alternativa al surgimiento de una “nueva cuestión social”, que comenzaba a manifestarse en la década de 1970 (Castel, 1997; García Delgado, 2006; Rosanvallon, 1995).

2.1. La economía solidaria: nuevas conceptualizaciones desde el norte y el sur

Desde una visión ampliada, el término “economía solidaria” hace referencia a

Un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales y prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta y Guridi, 2008: 9)

Si bien el surgimiento de estas perspectivas se ha dado en ambas regiones, desde el punto de vista de su conceptualización teórica, la mayor parte de los autores coincide en distinguir dos enfoques principales: el europeo –principalmente de origen francés y belga– y el latinoamericano –en el cual Argentina, Brasil y Chile han tenido la producción más prolífica–, siendo este último de donde se desprenden las primeras acepciones de “economía popular”.

2.1.1. Los enfoques europeos

En el caso europeo, fue la crisis de la sociedad salarial (Castel, 1997) lo que impulsó el desarrollo de formas alternativas de organización. Durante ese período, y principalmente en la década de 1980, surge en ese ámbito el término de “economía solidaria”, de cuyo desarrollo teórico Jean-Louis Laville (Laville 2004; Laville 2007; Laville y Sainsaulieu, 1997; Levalle, Benoit y Mendell, 2005) es uno de los principales referentes. Su eje de análisis está puesto en las organizaciones de la “nueva economía social”, que surgen como respuesta a la crisis con miras a generar alternativas frente al desempleo estructural y a las necesidades insatisfechas por el mercado y el Estado, agrupando a una diversidad de acto-

res. Para Laville, las primeras experiencias de este tipo surgen en la década de 1960 como respuesta a una crisis cultural y económica. Estas instituciones pueden ser entendidas como intermediarias entre dos campos que ellas articulan: el político y el económico. El agrupamiento voluntario es el vector que les brinda el acceso al espacio público, lo que es habilitado a través de la afirmación de un bien común que reúne a los miembros y que justifica la construcción de su lazo social. Entonces, son los principios que justifican la acción los que devienen en las referencias colectivas de la entidad creada. En estas organizaciones, la dimensión institucional supera a la de la organización que rige el proceso de producción, ya que parte y se corresponde con un compromiso que rige los principios en los que los actores sociales acordaron desarrollar las reglas del juego que rigen su relación. En términos del autor, ello implica que:

Dicho así, la expresión colectiva es relevada por una acción concreta que compromete a la institución de la economía solidaria con la producción y la distribución de servicios. Fundada en base al voluntariado y la reciprocidad, esta actividad económica, en busca de demostrar su lazo social fundador, conduce, en lo que refiere a la producción, a formas plurales de trabajo en las que se entrecruzan trabajo voluntario y trabajo remunerado; en lo que refiere a la circulación de bienes y servicios, esta lleva a una combinación de diferentes principios económicos que pueden incluir, como complemento de la reciprocidad, la recurrencia al mercado, a la redistribución y a la administración doméstica. En el plano económico, la institución de la economía solidaria juega un rol de intermediación entre diversas formas de trabajo y de economía. (Laville, 2007: 293-294)

De esta forma, plantea Laville, la economía solidaria restablece algunos aspectos del proyecto fundador de la economía social, que no azarosamente aparecen en el momento en el que se buscan vías de salida a la sociedad salarial que no impliquen un proceso de regresión social. Al basarse tanto en la dimensión política

como económica del asociacionismo, esta aporta elementos que permiten superar los límites de la teorización sobre la economía social en relación a cuestiones tales como la democracia interna, la solidaridad, la relación con la economía y la institucionalización de sus prácticas (Laville, 2004).

La propuesta de delimitación y definición de la economía social que más recientemente ha sido delineada y que ha contado con mayor aval institucional en Europa –habiendo sido aceptada por el Consejo Económico y Social Europeo (CESE) y siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la economía social– es aquella surgida de una investigación realizada por Chaves y Monzón en el año 2006. En dicho trabajo, los autores mencionan que la economía social refiere al

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian. (Monzón, 2006: 16)

Esta definición articula así dos grandes subsectores: el de mercado y el de no mercado. En el primer caso, las entidades comprendidas deben cumplimentar los siguientes tres requisitos de forma obligatoria: 1) orientarse a la satisfacción de necesidades de sus asociados; 2) ser productoras de mercado, en tanto que operan en él, donde venden sus productos y de donde obtienen la

mayoría de sus recursos; y 3) la distribución de excedentes entre los asociados-usuarios no necesariamente se realiza en proporción al capital aportado por cada uno de ellos, sino de acuerdo con la actividad desempeñada por cada uno. En este grupo se encuentran principalmente las cooperativas y mutuales, aunque también se incluye a otros grupos empresariales de la economía social, como son las sociedades laborales o las de responsabilidad limitada. En este caso, más que la figura jurídica de la organización, el punto que las delimita es la gestión democrática de las empresas, tanto en lo que respecta a la toma de decisiones como al reparto de beneficios.

En el caso del subsector de no mercado, se ubican las entidades privadas –llamadas del “tercer sector” o bien “sin fines de lucro”–, principalmente las asociaciones y fundaciones que brindan servicios a terceros, que pueden comercializar sus productos en el mercado –aunque a precios económicamente no significativos–, que obtienen sus recursos a partir de donaciones, cuotas de socios, etc. y cuyos excedentes no pueden ser apropiados por sus miembros. Es decir que más allá de no poseer una estructura democrática, estas organizaciones se incluyen por proveer bienes preferenciales o de interés general.

La ampliación del universo establecido en relación a la definición tradicional de “economía social” no implica sin embargo falta de clarificación respecto del concepto. En este sentido, Chaves y Monzón han delimitado siete características fundamentales que deben ser cumplidas como forma distintiva de otro tipo de empresas: ser entidades privadas, organizadas formalmente –con personalidad jurídica propia–, con autonomía de decisión, con libertad de adhesión, con una eventual distribución de beneficios no vinculada al capital aportado, que ejerzan una actividad económica en sí misma y ser organizaciones democráticas.

2.1.2. Los enfoques latinoamericanos

En Latinoamérica, el surgimiento de las perspectivas vinculadas a la economía solidaria se dio como consecuencia de una serie de factores, en cuyo centro se encuentran –como en el caso europeo– las transformaciones acaecidas a partir de la década de 1970, que en el ámbito local tuvieron ciertas particularidades que las diferencian de los países del norte. Entre estos factores puede mencionarse, en primer lugar, la necesidad de hacer frente a los efectos de la aplicación de políticas de corte neoliberal que llevaron a una nueva globalización de la pobreza. A partir de allí, se multiplicaron nuevas formas empresariales que fueron concebidas como organizaciones económicas populares y que buscaban dar respuesta a la extensión del desempleo y la pobreza. Asimismo, el quiebre de los sistemas socialistas y el retorno a la democracia en gran parte de los países de la región abrieron paso a considerar a la economía solidaria como una alternativa económica, social y política, consolidando al mismo tiempo sus fundamentos teóricos (Da Ros, 2007). Surgía así una nueva corriente de pensadores y activistas que, con el fin de ampliar la comprensión sobre las formas de hacer economía de los sectores populares, imprimieron también un sentido político reivindicativo y emancipatorio en estas experiencias. Fue en la década de 1990 cuando estas nuevas corrientes lograron cierta consolidación a partir de la instalación de un debate centrado en las formas de conceptualización de las experiencias económicas de los sectores populares y en su papel como posible motor de cambio en la sociedad global. De ahí que los debates sobre la economía solidaria –y, dentro de ella, la conceptualización de la economía popular– se encuentren atravesados por dos debates que muchas veces entran en tensión y suman una mayor complejidad al momento de delimitar el universo que compone este sector: por un lado, las discusiones de carácter teórico que principalmente desde el ámbito académico han hecho amplios esfuerzos por delimitar el sector, así como por establecer categorías

propias de análisis que permitan diferenciar la economía solidaria del resto de los sectores económicos (específicamente del sector público y del privado). Por otro, aquellas que imprimen una visión política sobre la economía solidaria y que orientan sus desarrollos y propuestas a una finalidad de transformación social que sería encarada por los actores que componen el sector.

Cabe destacar que esta distinción es meramente analítica, ya que, en la práctica, los análisis académicos de estas corrientes se encuentran ampliamente imbricados con la búsqueda de la construcción de objetivos políticos para el sector. También se observa que los actores militantes de la economía solidaria han realizado amplios esfuerzos por construir categorías teórico-analíticas.

En el caso de los debates teórico-académicos, apuntaron a reformular los puntos de partida para concebir las estrategias económicas de los sectores afectados por el desempleo y la pobreza. De este modo, a partir de la utilización de conceptos como “economía popular” y “economía popular solidaria”, se buscó resignificar las prácticas económicas de estos sectores desde una mirada que buscaba revalorizar los aspectos vinculares y morales.

Por su parte, las posibilidades de desarrollo del sector a largo plazo abarcan un amplio espectro de posiciones, que van desde su consideración como posible nueva matriz de organización económica –en sus diferentes variantes– a prácticas de reproducción de la pobreza.

En general, y partiendo de una crítica a la economía clásica, las miradas de economía solidaria en la región buscaron establecer una línea diferenciada de análisis de la economía de los sectores populares de aquellas que habían propuesto los trabajos sobre el sector y la economía informal (Klein y Tokman, 1988; Portes, 1995; Portes y Haller, 2004; Tokman, 2004, 2007). Una de las críticas centrales a estas perspectivas se situaba en la ausencia de estudios socioculturales relacionados a las actividades económicas informales, lo cual, al posicionar el análisis del comportamiento de las instituciones económicas en base a parámetros exclusiva-

mente económicos, reducía las posibilidades interpretativas y explicativas de considerar los “parámetros” no económicos (Saraví, 1996). Entonces, si bien era posible encontrar en estas perspectivas distintos aspectos que eran propios de la economía popular, para diversos autores dejaban de lado “el hecho más interesante, sorprendente y novedoso manifestado por esta notable multiplicación de pequeñas iniciativas, organizaciones y experiencias económicas populares, [que] es la movilización y activación económica del mundo de los pobres, en búsqueda de solución autónoma a sus propias necesidades y carencias” (Razeto Migliaro, 1993: 13). De ahí que, en contraposición a las nociones de “economía informal” y “sector informal urbano”, esta corriente –aunque con sus variantes internas– propuso la noción de “economía popular”, entendida como “un mundo social, económico, político y cultural estructuralmente heterogéneo, encarnado en el modo de vida y de hacer economía de las clases populares” (Barrantes, 1992: 97).

Así, el principal aporte de la perspectiva de la economía popular radica en que hizo hincapié para pensar estos emprendimientos como vías de inclusión social desde una mirada que recupera las capacidades y habilidades productivas de las personas, construyendo sujetos productivos y creativos que adquieren grados crecientes de autonomía y capacidad de trabajo en equipo a través del fortalecimiento de los lazos de cooperación (Abramovich, 2008).

Como se verá, estas miradas se centraron en el estudio de las economías populares y, retomando una cierta continuidad con las corrientes clásicas de la economía social, buscaron proporcionar un marco local que permitiese aportar categorías de análisis más acordes a la realidad latinoamericana.

3. La economía popular: aportes al debate conceptual

La definición y delimitación de la economía popular reconoce distintas acepciones entre los autores, aunque en términos gene-

rales esta refiere a las diferentes actividades desarrolladas por los sectores excluidos del mundo del trabajo asalariado o por aquellos que, debido a sus bajos salarios o al tipo de ofertas disponibles en el mercado laboral, buscan ingresos complementarios en el trabajo por cuenta propia. Tal como analizan Ana Mercedes Sarria Icaza y Lía Tiribia (2004), dichas actividades anteceden al modo de producción capitalista, pero a pesar de encontrarse en otras formaciones sociales, se han vuelto más nítidas para los distintos cientistas sociales y economistas a partir de la crisis del modelo de acumulación fordista, cuando el trabajo asalariado ha perdido relevancia. Las autoras definen la “economía popular” como:

[E]l conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales. (Sarria Icaza y Tiribia, 2004: 173)

De ahí que el sector de la economía popular aparezca como el producto de la situación de pobreza y marginalidad en la que se encuentran grandes grupos sociales que, a través de diversas estrategias de sobrevivencia, realizan diversas actividades económicas informales y por cuenta propia que buscan la satisfacción de necesidades básicas. Según las autoras, el concepto remite a dos cuestiones fundamentales:

a) Por un lado, refiere a una dimensión de la economía que trasciende la mera obtención de ganancias materiales y que se encuentra estrechamente vinculada a la reproducción ampliada de la vida. Ello requiere considerar, en el marco de las estrategias de trabajo y sobrevivencia de los sectores populares, a las distintas relaciones sociales entabladas por estos que se encuentran basadas en los valores de comensalidad, cooperación y reciprocidad. A partir de estas estrategias, se busca no solo la generación de un

excedente monetario, sino también la creación de condiciones para acceder a otros bienes y servicios básicos y fundamentales para el desarrollo humano, tales como la salud, la vivienda, la socialización del saber y la cultura, etc. Así, aparecen en la economía popular distintas acciones espontáneas de solidaridad entre vecinos, familiares y amigos, del mismo modo que diversos tipos de acciones colectivas organizadas en el ámbito comunitario.

b) Por otro lado, el concepto refiere a “un conjunto de prácticas que se desarrollan entre los sectores populares, expresándose y ganando diferentes configuraciones y significados a lo largo de la historia de la humanidad” (2004). Estas prácticas económicas tienen al menos dos dimensiones: una vinculada a los modos en los cuales los sectores populares producen y reproducen su existencia en la cotidianidad; y otra, al sentido que la economía popular adquiere en cada espacio y tiempo histórico. Es por ello que la forma en la cual la economía popular se manifieste estará vinculada con los horizontes políticos y las prácticas cotidianas de trabajo de sus actores, así como de sus agentes que, “desde fuera”, apoyan, estimulan, financian y/o asesoran a los trabajadores.

Estas dos consideraciones –pensar en el marco de un concepto “ampliado” y “situado” de economía popular– han sido dos de las proposiciones que, desde diversas miradas, fueron construyendo los principales referentes que buscaron abordar teóricamente la problemática. De aquí en más, se presentarán de manera sintética las principales proposiciones de cada uno de ellos.

3.1. Primeros intentos de abordaje: la economía de los pobres y las prácticas de solidaridad

Luis Razeto Migliaro (1993), uno de los pioneros y principales exponentes de los enfoques de economía popular, entiende por esta a aquella que es llevada a cabo por la nueva masa de población marginada, producto de las políticas neoliberales adoptadas

en las últimas décadas y que permanece activa en sus capacidades económicas. El autor parte de considerar cómo ante la imposibilidad de trabajar como de consumir en la economía formal, el mundo de los pobres se ha activado económicamente, dando lugar a diferentes actividades y organizaciones que configuran la economía popular.

Desde su perspectiva, combina capacidades y recursos laborales, tecnológicos, organizativos y comerciales de tipo tradicional con otros de carácter moderno. Opera buscando intersticios y oportunidades en el mercado, busca aprovechar servicios y subsidios del sector público, se inserta en experiencias promovidas por ONG y a veces logra restituir lazos de cooperación y reciprocidad que caracterizan a las formas tradicionales de organización económica.

Las formas principales que reconoce son:

a) **El trabajo por cuenta propia** de innumerables trabajadores independientes que producen bienes, prestan servicios o comercializan en pequeña escala en las casas, calles, plazas, medios de locomoción colectiva, ferias populares, etcétera.

b) **Las microempresas familiares, unipersonales o de dos o tres socios** que elaboran productos o comercializan en pequeña escala, aprovechando como lugar de trabajo y local de operaciones alguna habitación de la vivienda o adyacente a ella. La economía doméstica comprende el conjunto de actividades de significado y contenido económico que se realizan en el seno del hogar, a través de las cuales se desenvuelve y reproduce la vida familiar. En esta forma, si bien no es asimilable al concepto de “empresa”, se encuentran de manera destacada algunos elementos de la racionalidad solidaria. Las actividades domésticas pueden subdividirse en tres grupos: las que cada individuo realiza para sí mismo, las que efectúa para otros miembros y las que hace en función del grupo familiar.

La economía doméstica se mueve tradicionalmente en relaciones de comensalidad. Su racionalidad específica se basa en la indivi-

sibilidad del patrimonio y de los bienes comunes, aunque la titularidad legal puede caer sobre el jefe de familia. Las microempresas y talleres familiares pueden considerarse una prolongación de la economía doméstica, mediante la cual, la economía familiar establece relaciones con el mercado básicamente a nivel local y barrial.

El microempresario crea su propia unidad económica como fuente de empleo, como forma de elevar los ingresos o como forma de obtener independencia. El trabajo y el capital están unidos, a la vez que la división del trabajo tiende a ser escasa. El factor trabajo es el que corrientemente organiza la unidad económica. La propiedad de los medios y recursos suele ser familiar. Las relaciones económicas que priman en la organización de la economía familiar son de cooperación y comensalidad.

c) **Las organizaciones económicas populares**, es decir, pequeños grupos o asociaciones de personas y familias que juntan y gestionan en común sus escasos recursos para desarrollar, en términos de cooperación y ayuda mutua, actividades generadoras de ingresos o proveedoras de bienes y servicios que satisfacen necesidades básicas de trabajo, alimentación, salud, educación, vivienda, etc. Quienes la integran parten de una situación de extrema precariedad y necesidad económica. Desde la exclusión y la marginación, se originan diversas estrategias de supervivencia. Son múltiples y heterogéneas en sus modos de asociación y actividad. Están determinadas por los escasos recursos disponibles. A menudo, reciben apoyo de diversas organizaciones.

Las organizaciones económicas populares son diferentes modalidades de asociación de personas de escasos recursos, quienes, mediante algunas actividades y funciones económicas concretas, buscan enfrentar los problemas socioeconómicos inmediatos a través de la puesta en común y gestión colectiva de sus propios reducidos recursos. Junto a otros que a veces obtienen de instituciones de apoyo y de servicios promocionales, los participantes logran una cierta reinserción en el mercado, especialmente en el

sector informal de la economía y en los circuitos de la economía solidaria. No se basan en valores individualistas, sino de solidaridad y ayuda mutua y se conciben a sí mismas como unidades alternativas respecto de las formas capitalistas predominantes y como modos de organización que postulan líneas de transformación social y autonomía popular.

Lo habitual es que las mismas personas que conforman la organización sean a la vez aportadoras del trabajo, de la administración y de las tecnologías utilizadas, e incluso a veces también de los medios de trabajo y del financiamiento operacional. En el interior de las unidades económicas, las relaciones económicas habituales son las de comensalidad y cooperación. En el exterior, mantienen vínculos tanto con el mercado de intercambios como con el sistema de donaciones. En este último, son preferentemente beneficiarios, pero pueden ser también donadores ellos mismos hacia otras organizaciones similares. Las formas de propiedad son variadas.

No existe una sola lógica operacional dentro de ellas. De todas maneras, existen algunos elementos en común en las organizaciones: su objetivo es enfrentar un conjunto de necesidades humanas, son organizaciones económicas pero no economicistas; en ellas hay un vínculo estrecho entre producción, distribución y consumo; su concepto de eficiencia no es medible en términos cuantitativos únicamente.

El tipo principal de acumulación consiste en el desarrollo de valores, capacidades y energías creadoras por parte de los sujetos que participan en ella.

Los talleres de subsistencia que producen bienes y servicios de manera autogestionada son una forma de organización de la economía popular. Son unidades económicas pequeñas que emplean reducida dotación de capitales y equipos con tecnologías simples que implican la utilización intensiva de fuerza de trabajo generalmente poco calificada. Su objetivo es la satisfacción de necesidades básicas fundamentales. El cálculo de ganancia y la

acumulación de excedentes no son determinantes. El elemento económico fundamental es el ingreso neto que los trabajadores obtienen como resultado de su trabajo. Lo que los trabajadores invierten es su propia fuerza de trabajo y su tiempo.

Sus condiciones de viabilidad son:

- a) Pueden cumplir su objetivo fundamental, que es la satisfacción de necesidades básicas de sus miembros mediante su esfuerzo autónomo.
- b) Pueden funcionar bien mientras no cambie el juicio subjetivo de sus miembros sobre la intensidad del trabajo y las necesidades de consumo por satisfacer.
- c) Si el taller se limita a reponer sus medios de trabajo, es probable que su vida útil sea limitada.
- d) La consolidación y el crecimiento de los talleres supone el desarrollo tecnológico, el aumento de la productividad, la mejora en la gestión, etcétera.

Cabe destacar que la importancia que Razeto Migliaro (1984) le asigna a la economía popular reside en lo que él denomina los “elementos de solidaridad” que allí pueden encontrarse, y ello es explicado por este autor a partir de considerar que la cultura de los grupos sociales más pobres es “naturalmente más solidaria” que la de los grupos sociales de mayores ingresos. Sería entonces la experiencia de la pobreza y la necesidad la que lleva a compartir lo poco que se tiene, a formar comunidades y grupos de ayuda mutua y recíproca de protección. A partir de esto, el autor considera que las organizaciones económicas populares se presentan como potenciales sujetos y actores de un proceso de construcción de economía de solidaridad y de estar a la vanguardia y ser organizadora de un proceso más amplio de organización social de la economía popular.

Al definir estas organizaciones, contempla diez características comunes:

- 1) Se trata de iniciativas que se desarrollan en sectores populares, entre los más pobres y marginados.
- 2) Son experiencias asociativas de pequeños grupos o comunidades (no de masas ni personalizadas).
- 3) Son formas de organización en el sentido técnico de la palabra. Tienen objetivos precisos, organizan racionalmente los recursos y medios para lograrlos, programan actividades, etcétera.
- 4) Son organizaciones de claro contenido económico. Son unidades económicas, aunque extienden sus actividades hacia otras dimensiones de la vida social.
- 5) Buscan satisfacer sus necesidades a través de una acción directa. No tienen carácter reivindicativo.
- 6) Son iniciativas que implican relaciones y valores solidarios. Se establecen lazos de colaboración mutua, cooperación en el trabajo, responsabilidad solidaria. La solidaridad es el elemento esencial.
- 7) Son organizaciones que quieren ser participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas.
- 8) Tienden a ser organizaciones integrales (combinan distintos tipos de actividades).
- 9) Sus iniciativas pretenden ser distintas respecto de las formas organizativas predominantes.
- 10) Se conectan con otras organizaciones a través de coordinación y redes que tienden a ser horizontales.

Si se tienen en cuenta estas características, otras formas económicas y organizativas que podrían contemplarse como parte de la economía popular son:

La economía campesina y de comunidades

Se caracteriza por la pequeña propiedad agrícola, explotada por unidades familiares, orientada por una lógica que tiende a la satisfacción de necesidades de consumo y a la reproducción de condiciones de existencia de sus integrantes. La unidad básica es la unidad económica campesina. Cumple de manera integrada las

funciones de producción, distribución y consumo. La fuerza de trabajo tiende a ser la familiar. El trabajo familiar es la categoría organizadora. La gestión es realizada por el jefe de familia. El principal medio de trabajo es la tierra. Las relaciones principales son las de comensalidad. Tanto los medios de producción como los ingresos son de carácter familiar.

Las cooperativas y el cooperativismo

El cooperativismo se encuentra subordinado al capitalismo, dado que tiene su base social en los sectores desplazados hacia la periferia por la irrupción de los nuevos métodos de producción y comercio impulsados por el predominio del capital. Su lógica operativa se opone al capitalismo.

Las tres principales opciones que ha tomado el cooperativismo en el mundo son:

- a) Tendencia a insertarse de manera subordinada en el sistema y mercado capitalista como rol accesorio de las grandes empresas.
- b) Tendencia a acentuar el mutualismo, la solidaridad y los valores morales oponiéndose al individualismo y al productivismo.
- c) Consideración como una forma económica con una fuerza particular que puede avanzar hacia la sustitución del capitalismo.

Las cooperativas pueden estar dirigidas por distintos factores: trabajo, tecnología, administración, consumo, etc. La propiedad de la empresa es de todos aquellos que participan en sus actividades. El beneficio es solidario y tiene tendencia a la igualdad. En la empresa se articulan las dimensiones sociales, culturales y políticas. El objetivo de la empresa cooperativa es obtener alguna utilidad o beneficio económico. Actúan en función de valorizar al máximo la categoría organizadora. Actúan siempre en función de categorías distintas al capital. La cooperación es simultáneamente un hecho económico-social, político y cultural.

La empresa de trabajadores y la autogestión

La autogestión es una forma de organización económica centrada en la participación del factor trabajo en la gestión de la empresa. Los trabajadores constituyen el órgano decisivo fundamental. Los medios de trabajo o financiamiento pueden ser de los trabajadores o externos. La remuneración del trabajo no es un salario sino la distribución de los excedentes. El objetivo es la maximización del ingreso neto por trabajador. Las diferencias con las cooperativas son:

- a) Su origen social está en el movimiento laboral, en la clase trabajadora y en grupos socialistas.
- b) Encuentra su principal desarrollo en la producción.
- c) Se origina como movimiento de crítica hacia el socialismo centralizado mientras que el cooperativismo surge como oposición al capitalismo.

El fenómeno de la autogestión se ha desarrollado en base al énfasis puesto en las estructuras de poder y en los sistemas y mecanismos de gestión y control de las unidades económicas. El cooperativismo pone el acento en la estructura de la propiedad y en los mecanismos de distribución de beneficios.

3.2. Las unidades domésticas como eje de la economía de los sectores populares

De manera complementaria a la propuesta de Razeto Mogliaro, José Luis Coraggio (1999) concibe la economía de los sectores populares como:

[E]l conjunto de las unidades domésticas de trabajadores y, por tanto, del conjunto de recursos que comandan, de las capacidades que tienen, de la estructura de sus actividades, de la estructura y calidad de su oferta de fuerza de trabajo en el mercado, de su estructura de ingresos. (Coraggio, 1999: 10)

Una de las diferencias fundamentales del pensamiento de ambos autores radica en los sujetos que para cada uno de ellos componen la economía popular. Al respecto, Coraggio (1999) postula que no son solo las unidades y organizaciones económicas de los sectores marginados las que forman parte de este sector, sino todas aquellas unidades domésticas que dependen de su fondo de trabajo para su reproducción. La unidad doméstica se constituye así en el centro de análisis de la economía popular.

Respecto al fondo de trabajo, se refiere al “conjunto de capacidades de los miembros de esta unidad doméstica para anticipar productos que satisfacen sus necesidades y trabajar para lograrlos directamente o a través del intercambio con otros trabajos o productos” (Coraggio, 1999: 3).

En este sentido, la composición de este sector es para Coraggio mucho más amplia que para Razeto Migliaro en torno a la economía popular, ya que este no refiere únicamente a la economía de los pobres, sino también a profesionales, artistas, artesanos, profesores y comerciantes que pueden tener ingresos muy diversos, pero que en todos los casos deben trabajar para vivir y sostener su reproducción ampliada. En otros términos, la construcción de lo que Coraggio entiende por “economía popular” se asemeja más a la definición que Razeto Migliaro construye del “sector solidario”, el cual se encuentra conformado por diversos conjuntos de sujetos, actividades, flujos y relaciones que dan lugar a variadas formas de economía: doméstica y familiar, de comunidades, campesina, popular de subsistencia, cooperativa, comunitaria, autogestionaria, de donaciones institucionales y de voluntariado.

Como se mencionó en el apartado anterior, uno de los puntos centrales de diferenciación de estas corrientes respecto de las de economía informal es la crítica que hacen a las miradas que entienden la racionalidad de estos emprendimientos únicamente a partir del utilitarismo y de la lógica capitalista de acumulación. En contraposición a ello, se postula que la racionalidad de las organizaciones

de la economía popular se asienta en diversas características. En primer lugar, la articulación entre producción, consumo y circulación como procesos estrechamente vinculados al interior de las empresas, del sector y de los contextos mercantiles más próximos, privilegiándose la satisfacción autónoma de las necesidades y ampliando las distancias entre producción y consumo por grados sucesivos y solo frente a las insuficiencias manifestadas en los niveles más cercanos. En segundo lugar, por la búsqueda de satisfacción de necesidades fisiológicas, de autoconservación, espirituales y de convivencia. En tercer lugar, por el entrelazamiento de medios y objetivos y de los costos y beneficios. Asimismo, por la integración de intereses, aspiraciones y objetivos particulares con los generales y colectivos. En quinto lugar, por la tendencia a la formación de organizaciones y asociaciones. Y, finalmente, no por enfatizar en el acopio de bienes y factores materiales como medio para asegurar el futuro, sino en el desarrollo de valores, capacidades y energías creadoras en los sujetos mismos (Razeto Migliaro, 1993).

3.3. Los emprendimientos económicos solidarios

Otro de los autores que ha desarrollado el concepto de “economía popular” ha sido Luis Ignacio Gaiger. Este autor retoma a Razeto Migliaro en algunos de sus postulados y utiliza este concepto para referirse a las experiencias de generación de renta –iniciativas empresariales de carácter semi-familiar o grupal, microempresas y pequeños talleres y sociedades informales– que expanden el sector informal y la “economía subterránea”. Algunas de las características que señala sobre esta economía son:

- Garantizaron la supervivencia inmediata, la subsistencia de un sector afectado por una coyuntura económicamente adversa.
- Permitieron la optimización de lo aprendido en algún oficio.
- Fomentaron la recuperación de la autoestima, la dignidad y la autonomía.

- Generaron rupturas del patrón paternalista y clientelista imperante en la asistencia a poblaciones pobres.

Por otra parte, el perfil heterogéneo y la naturaleza eminentemente voluntarista de este sector conllevan algunas consideraciones críticas que el autor enumera:

- Hay reticencias en la consideración de su alcance social desviando las energías del ámbito popular de luchas mayores y decisivas frente a las cuales deberían ser un medio y no un fin.
- Cumplirían un papel fundamental en la formación de individuos y grupos con capacidad de acción, adquirida a través de la experiencia reorganizativa de la vida cotidiana y, por extensión, de las esferas de la vida social.
- Hay una tendencia actual a considerarlas respuestas necesarias a demandas urgentes, viendo ahí además la base para una reconstrucción del tejido social. Podrían evolucionar hacia el planteamiento de propuestas, constituyendo no un frente prepolítico, sino una acción fronteriza, generadora de nuevas formas de producción y estimuladora de alternativas de vida económica y social.

En el marco del análisis de la economía popular, Gaiger (2004, 2006) destaca la noción de “emprendimientos económicos solidarios”, señalando que se encuentran motivados por la conquista de un mayor bienestar. Su objetivo principal es dar respuesta a las necesidades materiales de sus miembros y a sus aspiraciones no monetarias, de reconocimiento, inserción social y autonomía. Gaiger destaca a su vez el carácter multifuncional de estos emprendimientos, postulando que tienen una vocación por actuar simultáneamente en la esfera económica, política y social, lo cual permitiría superar el binomio mercado privado-Estado. Sus características definitorias se relacionan con su organización interna y sus interacciones con el entorno y la sociedad, siendo estas: autogestión, democracia, participación, igualitarismo, cooperación, viabilidad, responsabilidad social y desarrollo humano.

En tanto tipo ideal, el concepto de “emprendimiento económico” solidario “es un instrumento heurístico, útil para la búsqueda de conexiones causales, no accidentales, que obran en el interior de las experiencias de economía solidaria y las constituyen como una “clase específica” de emprendimientos” (Gaiger, 2004: 239). Es por ello que no se pretende que tenga una correspondencia perfecta con la diversidad de experiencias existentes.

Cabe considerar que el autor destaca que no toda la economía popular es alternativa, la cual abarca también otros segmentos sociales, tiene su propia lógica –la del don y la de la gratuidad–, a partir de la cual sustenta sus estrategias cooperativas y sus relaciones de intercambio, a diferencia de la lógica mercantil, fundada en los presupuestos de mercantilismo y competencia, y de la lógica del derecho, que legisla la acción del Estado y las reivindicaciones dirigidas a este.

La quiebra de la división social del trabajo y de la apropiación unilateral del excedente, dado el régimen de propiedad común y de autogestión, constituye la base diferencial de las iniciativas empresariales solidarias. El hecho de que estas iniciativas busquen competitividad y eficacia sin perder de vista las relaciones económicas dominantes y aprovechándose simultáneamente de alternativas no mercantiles de captación de recursos es altamente positivo.

Bien entendida, esta economía puede servir como marco para el estudio de la génesis y de la formación de una economía popular de un nuevo tipo. Para eso, sería conveniente observar que, durante la vigencia de un modo de producción, innumerables formas secundarias pueden surgir, expandirse y desaparecer. El modo de producción capitalista, como los demás, se articula en diversas formas de producción, además de aquella que le es específica. Su fuerza reside en su capacidad de renovar constantemente su base material e imponerla al conjunto de los sectores productivos.

3.4. El consumo, el crédito y la deuda. Las relaciones comerciales y financieras en la economía popular

Un enfoque más reciente que resulta novedoso es aquel en el que se inscriben Chena y Roig (2017). En el caso de Roig, el autor caracteriza a los trabajadores de la economía popular a partir del hecho de que ellos se enfrentan a la subvalorización de su trabajo, es decir que padecen una mala redistribución de la riqueza. Asimismo, otra de las características refiere a que, en términos relativos, pagan un costo más elevado que las clases altas por la adquisición de un mismo producto (aunque haya bienes que dentro de la economía popular circulen de un modo más accesible, tales como los que se comercializan en ferias). Su propuesta de diferenciación de estos sectores no radica tanto en establecer una línea divisoria entre “lo popular” y lo “no popular”, sino en partir de un análisis de posiciones sociales específicas, dadas por los posicionamientos y jerarquías que establecen las formas monetarias y los precios. Es decir que, desde la perspectiva de la sociología del dinero, el autor considera al conjunto de ingresos, las tramas fiscales, las relaciones financieras y las estructuras de costos como reveladores de posiciones sociales específicas. Estas relaciones caracterizan una jerarquización que el dinero objetiva. De allí en más, Roig señala que los trabajadores de la economía popular se caracterizan por:

- a) Estar fuera de la relación salarial e insertos en actividades cuyo trabajo se encuentra socialmente desvalorizado. Se encuentran por fuera de los mecanismos tradicionales de negociación del valor de su trabajo, estando por ello fuertemente precarizados.
- b) Carecer de relación fiscal directa sobre su actividad. Sin embargo, estos trabajadores sí tributan y se encuentran inmersos en relaciones fiscales indirectas, en tramas tarifarias o en el pago de un monotributo que permite el acceso a ciertos beneficios básicos de la seguridad social, aun cuando no se asocia a una demanda de derechos.
- c) Encontrarse insertos en una estructura regresiva de costos, tanto financieros como de consumo, vivienda, etc. Ello se vincula

a las formas de consumo fraccionado que los caracterizan, dado que la baja escala, el consumo localizado y la compra en cuotas determinan que los bienes adquiridos sean más caros en términos absolutos y relativos de sus ingresos comparados con los sectores sociales más altos.

d) Estar inscriptos en una relación de deuda financiera donde predomina el acreedor. Estos sectores tienen incorporados la obligación de pago de deudas, pero sin poder negociar o tener derechos protegidos.

Por su parte, Pablo Chena propone también una definición alternativa a las tradicionales de “economía popular” a partir de caracterizar el tipo de relaciones comerciales y financieras de este sector. Uno de sus principales postulados reside en la crítica a la afirmación que establece que la economía popular es un sector aislado del resto de los sectores económicos. Para ello, señala cómo entre la economía popular y el sector capitalista tradicional se establecen vínculos y relaciones complejas. A su vez, el autor critica la afirmación de que estos sectores se han centrado en garantizar su reproducción principalmente biológica a través de distintas estrategias de supervivencia, señalando cómo en realidad, en los sectores populares, hay ahorro, es decir, excedentes, gastos improductivos –como fiestas, juego o consumos suntuarios– y relaciones sociales complejas mediatizadas por el dinero.

A partir de allí, la distinción establecida por el autor se centra en definir la “economía popular” a partir de establecer su carácter subordinado en las relaciones comerciales y financieras que establece con la economía capitalista tradicional. Determina que las relaciones comerciales y financieras asimétricas son fundantes de este tipo de economía, independientemente de la gran heterogeneidad de actividades productivas que la componen. La dimensión comercial y financiera es una forma específica de abordaje que permite clarificar el conocimiento en torno a las formas de inserción de la economía popular en la economía societal, así

como dar cuenta de los obstáculos que estos actores tienen para un desarrollo a mayor escala.

Sin embargo, situar estas dimensiones como fundantes y esenciales de este sector reduce la mirada a una particularidad específica y no necesariamente generalizada de todos los actores de la economía popular. Ello dejaría de lado, por ejemplo, el análisis de organizaciones de la economía popular que no se encuentran únicamente atadas al mercado de financiación privado y que han accedido a distintos programas estatales, como la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI). A su vez, si bien amplía la mirada hacia las limitaciones comerciales y financieras, no aclara demasiado el papel que otras dimensiones juegan en tanto obstáculos al desarrollo.

Una de las características que señala como distintivas de la economía popular es el hecho de que las relaciones laborales que se establecen en este sector se encuentran por fuera del marco de las relaciones salariales tradicionales. La segunda es que perciben ingresos bajos y, consecuentemente, tienen una escasa capacidad de consumo y acumulación de capital. A su vez, los trabajadores de este sector están sometidos, en mayor o menor medida, a dos grandes relaciones de explotación: la primera, de carácter comercial, consiste en un proceso de desvalorización permanente de su trabajo bajo la premisa de que producen bienes de baja calidad. La segunda tiene origen financiero y se focaliza en la idea de que los trabajadores de la economía popular son insolventes y no poseen garantías reales suficientes para acceder al crédito bancario formal. Como consecuencia, deben afrontar altas tasas de interés por el riesgo financiero que generan en el acreedor. La primera relación asimétrica –comprador-vendedor– los lleva a una generación deficiente de ingresos, que se traduce en subconsumo y falta de fondos para la inversión y capitalización. La segunda –acreedor-deudor– los obliga a destinar una gran parte de sus ingresos a pagar deudas.

Estos mecanismos de explotación generan un círculo vicioso

característico de la economía popular, donde la subvalorización del trabajo produce bajos ingresos, escasa acumulación de capital, baja productividad laboral y la necesidad de endeudarse para acceder a los bienes de consumo básicos. Lo anterior promueve la usura financiera y, como consecuencia, bajos ingresos disponibles y pobreza estructural.

Es interesante destacar la dimensión simbólica que señala el autor al analizar la construcción de los precios de mercado que afecta particularmente a los productos de la economía popular. Generalmente, se espera que por ser productos realizados o bien por actores cooperativos o por sectores de más bajos ingresos u organizaciones que no responden al fin de lucro, el precio “debería ser menor”. En este sentido, se genera una desvalorización del producto más allá del análisis real de costos o de la calidad de lo producido.

En este sentido, el autor explora estas relaciones entendiendo que son la causa de la pobreza, los bajos ingresos y la escasa productividad de la economía popular, como sector subalterno en las nuevas jerarquías sociales que impone el capitalismo financiero. Dichas asimetrías, basadas en la escala productiva, en el acceso diferencial al dinero y en las jerarquías institucionales, condicionan a la economía popular a una situación de pobreza estructural y de subutilización de sus potencialidades económicas. Desde su perspectiva, el futuro de la economía popular pasa por reivindicarse a sí misma como una nueva forma de organización del trabajo a través del desarrollo de instituciones colectivas propias que contrarresten los diferenciales de poder que hoy existen en relación al sector capitalista tradicional.

3.5. Las potencialidades políticas de la economía popular

En lo que respecta a las potencialidades políticas de la economía popular en el mediano y largo plazo, los autores que abogan por su desarrollo se enmarcan en posiciones diversas e incluso an-

tagónicas, que van desde su consideración como posible nueva matriz de organización económica –en sus diferentes variantes– a prácticas y organizaciones de reproducción de la pobreza. De allí es que surgieron las perspectivas de “economía solidaria” (Forni, 2002; Gaiger, 2004; Razeto Migliaro, 1984; Singer, 2004), “socioeconomía solidaria” (Guerra, 2000; Lisboa, 2004), “economía del trabajo” (Coraggio, 1999, 2000, 2006), “economía social y solidaria” (Hintze, 2010) y, desde una visión crítica, “economías de la pobreza” (Salvia, 2004, 2005).

Algunas de estas perspectivas consideran que una de las claves para plantear alternativas a las políticas macroeconómicas impuestas por los organismos multilaterales de financiamiento es “institucionalizar –mediante la práctica y las normas expresas– reglas morales que sobreconformen el funcionamiento de toda la economía” (Coraggio, 2002: 3). La economía solidaria podría proveer entonces otras bases materiales, centradas en la reproducción del trabajo y no en la acumulación de capital, las cuales permitirían desarrollar otras formas de organizar la producción, la distribución y el consumo.

Debido a la racionalidad propia de estos emprendimientos es que dichos autores los conciben como antagónicos al modo de producción capitalista. Se entiende que al presentar una indivisión entre capital y trabajo y diferir en los criterios de eficiencia utilizados, estas experiencias propician nuevas formas de subjetivación con un fuerte sentido emancipador. Ello permitiría crear escenarios futuros de gran relevancia histórica, aun cuando todavía se encuentran en un grado incipiente de desarrollo (Gaiger, 2001). Así, esta nueva praxis de inserción en el mundo del trabajo podría generar una nueva conciencia y provocar sucesivos cambios en las prácticas.

Por el contrario, otros autores, como Agustín Salvia (2004, 2007), consideran que este sector, al estar conformado por una “masa de desposeídos y desocupados”, no podría lograr una ma-

yor autonomía sino una mayor dependencia del Estado, de las agencias promotoras y de las organizaciones político-gremiales generadoras de una estrategia de poder institucional. Lo que se daría entonces para el autor son “diferentes maneras de convalidar la marginalidad social y las condiciones político-ideológicas que la hacen socialmente ‘aceptable’” (Salvia, 2005: 14). Por un lado, esta visión permite realizar un llamado de atención en cuanto al papel otorgado a los emprendimientos de la economía popular como vanguardias del cambio social que es importante tener en cuenta. En este sentido, se puede considerar que el conjunto de actividades y organizaciones que conforman el espacio de la economía popular difícilmente pueden ser concebidas bajo un mismo conjunto con objetivos y valores similares. Sin embargo, sostener esta mirada crítica, fundamentalmente en cuanto a lo que la perspectiva política de la economía social refiere, no implica negar que la pertenencia a estas organizaciones funciona como un impulsor de cambios, si bien no a nivel global, al menos sí a nivel grupal.

La significación del término “economías de la pobreza” no hace más que situarlas en un espacio residual que niega la posibilidad de un análisis más profundo. Esto es fundamentalmente el análisis de los vínculos, representaciones y prácticas que se transforman en su cotidianeidad y en las estrategias de articulación y construcción de redes que despliegan para consolidarse en el ámbito económico, político y social. Asimismo, situar a estas organizaciones como cada vez más “dependientes del Estado”, si bien refleja en parte una realidad de carencias de recursos económicos y técnicos, también invisibiliza las formas mediante las cuales esa articulación se traza.

En el marco de estos debates es que aparece uno de los puntos centrales de la reconceptualización propuesta a través de la noción de “economía popular” o “economía popular solidaria”, esto es, su estrecha relación con el análisis de la construcción de vínculos en-

tre los actores que encarnan estos emprendimientos económicos y principalmente aquellos vínculos basados en la cooperación, la solidaridad y la reciprocidad.

Estas perspectivas aportan distintas dimensiones que son de gran utilidad para el acercamiento a las experiencias de organización para el trabajo en el mundo popular. El rescate de los aspectos sociales de la economía permite ampliar la mirada tradicionalmente sesgada por los análisis economicistas clásicos. El enfoque en las relaciones de solidaridad, reciprocidad y cooperación es entonces de gran importancia para comprender las formas en las cuales los sujetos se encuentran, se organizan y a partir de allí producen y reproducen su realidad cotidiana (Maldovan Bonelli y Dzembrowski, 2009).

Es en ese hacer cotidiano que los actores modifican su medio y su existencia, pero la comprensión de cómo ese accionar se lleva a cabo requiere desligar, en la medida de lo posible, los aspectos valorativos de las herramientas conceptuales con las que se aproxima al estudio de la realidad. De ahí que la naturalización de ciertos comportamientos o aspectos de la realidad social se convierta en un sesgo de importancia que podría limitar no solo la comprensión del fenómeno, sino también la elaboración de recomendaciones para las políticas del sector.

CONTINUIDADES, RUPTURAS Y DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA POPULAR: DEBATES ABIERTOS

a. La economía popular: ¿continuidad o novedad?

Ya desde los albores del capitalismo industrial, académicos, políticos, activistas y distintos actores y actrices sociales han venido disputando las formas hegemónicas de hacer y pensar en torno a la organización del trabajo y la producción. Las experiencias cooperativas y mutuales del siglo XIX han sido algunas de las primeras expresiones de estas formas “alternativas” creadas en pos de generar nuevas maneras de producir y consumir, además de garantizar protecciones al trabajo.

Los distintos acercamientos teórico-conceptuales que se han llevado a cabo con miras a comprender e interpretar estos modos de trabajar y hacer economía de los sectores populares permiten establecer una cierta línea de continuidad en sus herramientas analíticas, desde aquellos primeros trabajos a la actualidad. Sin embargo, ello no debe dejar de lado la necesidad de situar dichas

herramientas en contextos específicos para dar cabal cuenta de los fenómenos a explicar.

En este sentido, si bien hay elementos que emparentan el surgimiento de muchas experiencias de lo que hoy se entiende como “economía popular” con los antecedentes de la economía social europea y latinoamericana, en el conjunto heterogéneo de fenómenos que incluimos dentro del concepto de “economía popular” también coexisten experiencias novedosas, tanto histórica como territorialmente.

Su carácter de novedad radica en que no solo no se conocen antecedentes similares en la historia de la economía popular, sino tampoco en otros países de la región. Ello es en gran parte porque una amplia variedad de estas experiencias novedosas han surgido como respuesta al contexto específico de precarización y flexibilización del trabajo que caracterizan a las dinámicas de modernización actual. De ahí que cabe preguntarse si las sucesivas formas organizativas que van adquiriendo las experiencias de la economía popular en Argentina abrevan de antecedentes reconocidos o, por el contrario, responden a adaptaciones posibles y coyunturales en contextos de crisis. Estas continuidades y rupturas llevan a delinear diversos interrogantes vinculados a potenciales líneas de trabajo e investigación sobre el sector, los cuales guiarán las reflexiones de los próximos trabajos de esta colección.

b. ¿Son suficientes las categorías existentes para explicar la economía popular?

A partir de la reflexión sobre todo lo expuesto en este trabajo, cabe replantearse la utilización de ciertas categorías para abordar la realidad de la economía popular: ¿qué categorías teóricas resultan más fructíferas para dar cuenta de las realidades de la economía popular? ¿Es posible abordarlas desde los marcos analíticos existentes o se hace necesario crear nuevos conceptos? ¿Cuáles son las potencialidades y limitaciones de las herramientas con las que se cuenta actualmente

para explicar el mundo del trabajo y, especialmente, las prácticas laborales de los trabajadores de la economía popular? ¿Resulta posible generar una forma de clasificación de las experiencias a partir de estas formas organizativas –coyunturales o surgidas de antecedentes– o es necesario considerar cada experiencia por separado, poniendo en valor su especificidad? A su vez, y dado que muchas experiencias organizativas de la economía popular plantean una combinación de respuestas coyunturales con un posterior acercamiento a formas como el mutualismo o el cooperativismo, ¿es posible plantear las formas organizativas distintas como sucesivas, en tanto parte de un proceso de consolidación y formalización de las experiencias?

Los principales cuestionamientos en torno a la construcción de herramientas teóricas para el abordaje de la economía popular se vinculan asimismo con la necesidad de generar consensos sobre la delimitación de este universo, en pos de poder abordarlo en forma más acabada y cabalmente. Así, la construcción de categorías propias de la economía popular resulta estrechamente vinculada a la necesidad de desarrollar estrategias metodológicas de abordaje que permitan dar cuenta de sus características y especificidades; entre las más relevantes se encuentran: ¿cuántos y quiénes son estos trabajadores? ¿Cómo están distribuidos territorialmente? ¿Qué tipo de organizaciones productivas priman? ¿Qué categorías ocupacionales se utilizan para circunscribirlos? ¿Cuál es el aporte económico que realizan al ingreso nacional?

c. ¿Qué marcos normativos, de regulación interna y de protección requiere la economía popular? ¿Cuál es el papel de la organización en la construcción de estos marcos?

Algunas de estas respuestas y acercamientos resultan pasos ineludibles al momento de pensar en la implementación de políticas públicas en el sector. Al respecto, a lo largo de los últimos años, tanto desde organismos internacionales como desde el Estado nacional y de las organizaciones de trabajadores se ha señalado la

necesidad de contar con marcos normativos ampliados para establecer protecciones básicas a los trabajadores que no se enmarcan en los regímenes laborales clásicos: ¿a qué tipo de prestaciones acceden estos trabajadores? ¿Quién realizaría los aportes y contribuciones en estos casos? ¿Qué papel le compete al Estado en la creación de mecanismos protectorios?

Ligado a ello, la reflexión sobre las formas en las cuales se entablan las relaciones laborales en unidades productivas en las cuales las relaciones capital-trabajo son inexistentes o están reducidas al mínimo resulta indispensable para diseñar regulaciones acordes al sector: ¿cómo se establece la división del trabajo en la economía popular? ¿Qué mecanismos internos de control y regulación tienen estas unidades productivas? ¿Cómo se organizan los tiempos de trabajo, ocio y descanso, entre otros? ¿Cómo se establecen las remuneraciones y la distribución de excedentes?

Uno de los fenómenos más innovadores de los últimos años en nuestro país en relación al mundo del trabajo ha sido la organización político-sindical de estos trabajadores. La organización de instancias de segundo y tercer grado y la disputa por su reconocimiento en el marco de la legislación laboral, así como su articulación con las organizaciones sindicales tradicionales, requieren entonces especial atención. Al respecto, algunas primeras preguntas exploratorias que surgen intentan determinar quiénes ejercen la representación en estos casos y ante quiénes demandan, cuáles son los criterios organizativos de estos trabajadores (¿por oficio, por sector de actividad?), cómo se vinculan con el sindicalismo tradicional y cuáles son las instancias y espacios de negociación, entre otras.

d. ¿Cómo se construyen y delimitan los espacios de producción y reproducción en la economía popular?

Para finalizar, tampoco pueden dejarse de lado otras cuestiones estrechamente vinculadas al mundo del trabajo y que son impor-

tantes repensar en el marco de la EP. Los cambios en los espacios de trabajo y las características propias de las formas de producir de estos trabajadores –en tanto que muchas de estas actividades se llevan a cabo en el hogar y/o en la vía pública– llevan a repensar las fronteras entre el espacio público y el privado e interpelan al mismo tiempo a la tradicional división sexual del trabajo.

Al respecto, cabe preguntarse si los cambios en los espacios de producción y reproducción han incidido de alguna manera en las relaciones de género y si ello ha favorecido una cristalización de las fronteras entre trabajo productivo y reproductivo o, por el contrario, ha hecho más permeable el traspaso de uno a otro.

En esa línea, resulta imperioso también explorar qué sucede en el interior de las unidades productivas en lo que respecta a la segregación ocupacional y a la distribución de puestos, tareas y responsabilidades.

A estos debates podría sumarse una gran variedad de líneas de trabajo, tales como la incorporación de tecnologías, la construcción de identidades, las representaciones sociales y la contribución al desarrollo sustentable, entre otras tantas. No pretende esta ser una enumeración exhaustiva y acabada, sino, por el contrario, un disparador para sumar preguntas a un campo que se encuentra en permanente disputa y se presenta como un camino en construcción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramovich, A. L., (2008) “Emprendimientos productivos de la economía social en Argentina: funcionamiento y potencialidades” en Cimadamore, A., (comp.) *La economía política de la pobreza*. Buenos Aires: CLACSO.
- Alonso, L., (2004) “La sociedad del trabajo: debates actuales. Materiales inestables para lanzar la discusión” en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*. Número 107, pp. 21-48.
- Barrantes, C., (1992) “Del sector informal urbano a la economía popular” en *Revista de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica*. Número 57, pp. 97-108.
- Boyer, R., (2006) “El estado social a la luz de las investigaciones regulacionistas recientes” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Año 2, número 3. Buenos Aires.
- Castel, R., (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Chena, P., (2017) “La economía popular y sus relaciones fundantes” en Pérsico, E. et al, *Economía popular. Los desafíos del trabajo sin patrón*. Buenos Aires: Colihue.

- Coraggio, J. L., (1999) “De la economía de los sectores populares a la economía del trabajo”. Ponencia presentada en el *Seminario Economía dos sectores populares: entre a realidade e a utopia*, Salvador, Bahía.
- Coraggio, J. L., (2000) “Atreverse con la economía desde el gobierno local: la promoción de una economía del trabajo”. Ponencia presentada en el *Seminario Ciudad Futura II: Nuevos modos de pensar, planificar y gestionar ciudades*. Del 8 al 12 de mayo, Rosario.
- Coraggio, J. L., (2002) “La propuesta de economía solidaria frente a la economía neoliberal” en *América Latina en Movimiento*. Disponible en: [//www.alainet.org/es/active/1836](http://www.alainet.org/es/active/1836)
- Coraggio, J. L., (2006) “Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria” en *Cuadernos del CENDES*. Número 61, pp. 39-67
- Da Ros, G. S., (2007) “Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias” en *uniRcoop*. Volumen 5, número 1, pp. 9-27.
- De la Garza Toledo, E., (2005) *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires: Colección Grupos de Trabajo CLACSO.
- De la Garza Toledo, E., (2009) “Hacia un concepto ampliado de trabajo” en *Trabajo, calificación e identidad*. Volumen 30, pp. 1-31.
- Defourny, J., (2009) “Economía social” en Cattani, A. D.; J. L. Coraggio y J. L. Laville, (eds.) *Diccionario de la otra economía*. Buenos Aires: Altamira, p. 384.
- Forni, F., (2002) *De la exclusión a la organización: hacia la integración de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Forni, F.; H. Angélico y L. Roldán, (2003) “La economía social y solidaria. Continuidades y rupturas desde una interpretación de la literatura”. Ponencia presentada en el 6° *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires. Del 13 al 16 de agosto.
- Forni, F. y N. Dzembrowski, (2010) “La economía social en Europa y en América Latina” en Cross, C. y M. Berger, (eds.) *La producción del trabajo asociativo. Condiciones, experiencias y prácticas en la economía social*. Buenos Aires: CICCUS.

- Gaiger, L. I., (2004) *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*, primera edición. Porto Alegre/São Paulo: UFRGS Editora, Rede Unitrabalho.
- Gaiger, L. I., (2006) “A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários” en *Sociedade e Estado. Brasília. UNB*. Volumen 21, número 2, pp. 513-545.
- García Delgado, D., (2006) *Cambios actuales en el mundo del trabajo y la nueva cuestión social en América Latina*. Buenos Aires: INCASUR.
- Gómez Solórzano, M. A. y C. Pacheco Reyes, (comps.) (2013) *Trabajo informal, economía solidaria y autogestión: precariedad laboral y resistencia en la globalización*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Continente.
- Guerra, P., (2000) “Socioeconomía para América Latina” en *Revista Anthropos: Huellas del Conocimiento*. Volumen 188, pp. 82-98.
- Haeringer, P.; J. L. Laville y R. Sainsaulieu, (1997) “Penser l’association, du projet au fonctionnement” en Laville, J. L. y R. Sainsaulieu, (eds.) *Sociologie de l’association. Des organisations à l’épreuve du changement social*. París: Desclée de Brouwer.
- Hintze, S., (2010) *La política es un arma cargada de futuro: economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*. Buenos Aires: CLACSO.
- Klein, E. y V. E. Tokman, (1988) “Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton” en *Estudios Sociológicos*. Volumen 6, número 16, pp. 205-212.
- Laville, J. L., y Sainsaulieu, R., (1997) *Sociologie de l’association: des organisations à l’épreuve du changement social*. París: Desclée de Brouwer.
- Laville, J. L., (2004) “El marco conceptual de la economía solidaria” en Laville, J. L., (ed.) *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*. Buenos Aires: Altamira, p. 288.
- Laville, J. L., (2007) *L’économie solidaire. Une perspective internationale*. París: Hachette Littératures.
- Laville, J. L.; L. Benoit y M. Mendell, (2005) “L’économie sociale: diversité des trajectoires historiques et des constructions théoriques en Europe et au Canada” en *Cahiers de l’ARUC-ÉS*. Volumen 12.

- Lisboa, A. M., (2004) “Socioeconomía Solidaria. Marco conceptual latinoamericano”. Disponible en: <http://base.socioeco.org/docs/armando02-04.pdf>
- Maldovan Bonelli, J., (2014) *Del trabajo autónomo a la autonomía de las organizaciones. La construcción de asociatividad en las cooperativas de recuperadores urbanos de la Ciudad de Buenos Aires. 2007-2012*. Tesis doctoral en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Maldovan Bonelli, J., (2015) “Cooperativismo y políticas públicas. Los sentidos en disputa en la promoción del trabajo asociado en Argentina”. Ponencia presentada en el *XXIII Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales-LASA Precariedades, exclusiones-emergencias*. San Juan, Puerto Rico. Del 27 al 30 de mayo.
- Maldovan Bonelli, J. y N. Dzembrowski, (2009) “Asociatividad para el trabajo: una conceptualización de sus dimensiones” en *Revista Margen de Trabajo Social y Ciencias Sociales*. Volumen 55, pp. 1-9.
- Melgarejo, M., (2014) “El Argentina Trabaja en la UNGS: aprendizajes y desafíos del ‘abrir hacia adentro’” en Costanzo, V. et al., *Más derechos, más voces, más participación. Innovaciones democratizadoras en el gobierno universitario*. Los Polvorines, Buenos Aires: Ediciones UNGS.
- Montes, V. L. y A. B. Ressel, (2003) “Presencia del cooperativismo en Argentina” en *uniRcoop*. Volumen 1, número 2, pp. 1-26.
- Monzón, J. L., (2006) “Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector” en *CI-RIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*. Volumen 56, pp. 9-24.
- Neffa, J. C., (2010) “Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario” en Busso, M. y P. Pérez, (eds.) *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Palomino, H. y P. Dalle, (2012) “El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011” en *Revista de trabajo*. Volumen 10, número 8, pp. 205-223.

- Pérez de Mendiguren, J. C.; E. Etxezarreta y L. Guridi, (2008) “¿De qué hablamos cuando hablamos de economía social y solidaria? Concepto y nociones afines”. Comunicación presentada en las *XI Jornadas de Economía Crítica*, pp. 27-29.
- Plotinsky, D., (2009) “El Archivo Oral del “Archivo Histórico del Cooperativismo de Crédito”: un balance de 15 años de trabajo”. Ponencia presentada en el *IX Encuentro Nacional y III Congreso Internacional de Historia Oral de la República Argentina*. Del 7 al 9 de octubre, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Plotinsky, D., (2015) “Orígenes y consolidación del cooperativismo en la Argentina” en *Revista Idelcoop*. Número 215.
- Portes, A., (1995) *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, primera edición. México: FLACSO/M. A. Porrúa Grupo Editorial.
- Portes, A. y A. Haller, (2004) *La economía informal*. Santiago de Chile, D. F.: CEPAL.
- Razeto Migliaro, L., (1984) *Economía de solidaridad y mercado democrático*. Santiago de Chile: Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano.
- Razeto Migliaro, L., (1993) *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*. México, D. F.: Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana.
- Rosanvallon, P., (1995) *La nueva cuestión social: repensar el Estado providencia*. Buenos Aires: Manantial.
- Sábato, H., (2002) “Estado y sociedad civil” en Di Stefano, R., (ed.) *De las cofradías a las organizaciones de la sociedad civil. Historia de la iniciativa asociativa en Argentina. 1776-1990*. Buenos Aires: Gadis/ Grupo de Análisis y Desarrollo Institucional y Social.
- Salvia, A., (2004) “Crisis del empleo y nueva marginalidad en la Argentina” en *Argumentos, Revista Electrónica de Crítica Social*. Número 4.
- Salvia, A., (2007) “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político” en Salvia, A. y

- E. Chávez Molina, (comps.) *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares en Argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Saraví, G., (1996) “Marginalidad e informalidad: aportaciones y dificultades de la perspectiva de la informalidad” en *Estudios sociológicos*. Volumen 14, número 41, pp. 435-452.
- Sarria Icaza, A. M. y L. Tiribia, (2004) “Economía popular” en Cattani, A. D., (ed.) *La otra economía*. Buenos Aires: Editorial Altamira/ Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 441.
- Singer, P., (2004) “Economía solidaria” en Cattani, D., (comp.) *La otra economía*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Tokman, V. E., (2004) *Una voz en el camino: empleo y equidad en América Latina, 40 años de búsqueda*, primera edición. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, V. E., (2007) *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Vuotto, M., (2007) “Acerca de las Orientaciones del Cooperativismo de Trabajo: el caso argentino” en *Sociedade em Debate*. Volumen 13, número 1, pp. 101-120.
- Vuotto, M., (2011) *El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social*. Lima: Programa Regional para la Promoción del Diálogo y la Cohesión Social en América Latina, Organización Internacional del Trabajo, p. 100 (Serie Documento de Trabajo, 217).

La colección Trabajo y Economía Popular se propone construir y sistematizar herramientas para el debate teórico-conceptual de las prácticas laborales y económicas de los sectores populares, buscando aportar categorías que permitan dar cuenta de un campo que hasta ahora se encuentra en construcción: la economía popular.

Desde el PEPTIS (Programa de Estudios e Investigaciones de Economía Popular y Tecnologías de Impacto Social), nos proponemos promover, facilitar y acompañar el acceso, la comunicación y la interacción entre las diversas organizaciones vinculadas al Programa y a los centros, institutos y programas que integran el CONICET y las distintas universidades, dando sistematicidad y visibilidad a las provechosas y diversas articulaciones que han tenido lugar a lo largo de estos años.

La economía popular es objeto de reflexión para distintas disciplinas, y si bien los antecedentes de su construcción como campo tienen varias décadas, actualmente su abordaje cobra renovada vigencia, generándose líneas académicas, ofertas formativas y espacios específicos en universidades e institutos de investigación, lo cual vuelve aún más necesaria y pertinente la producción de materiales que hagan aportes a esta temática.

En este sentido, resulta tan importante la construcción y el fortalecimiento de los marcos teórico-conceptuales de este campo como la investigación y la sistematización de experiencias de la economía popular que se encuentran en desarrollo, ya que dan cuenta—desde lo empírico—de las dificultades y potencialidades que presenta este tipo de interacciones sociales y económicas.

Es por ello que se presenta esta colección, con el objetivo de que resulte útil a las necesidades de distintos sujetos involucrados en la temática y con miras a desarrollar aspectos que sean aportes tanto para la reflexión como para la acción colectiva.

En este primer cuadernillo se realizan aportes a la comprensión de un campo en permanente construcción y disputa, con un recorrido de los principales antecedentes y las discusiones actuales respecto de la conceptualización y problematización de la economía popular en distintos contextos históricos, sociales, políticos y territoriales.

Dra. Emilce Moler
Directora del PEPTIS