



INSTITUTO DEL CONURBANO

TESIS DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL (MAES)

**LA SOSTENIBILIDAD DE LOS
EMPRESARIOS ASOCIATIVOS
DE TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS
PERSPECTIVAS Y APORTES CONCEPTUALES
DESDE AMÉRICA LATINA**

TESISTA: GONZALO M. VAZQUEZ

DIRECTORA: SUSANA HINTZE

LOS POLVORINES, BUENOS AIRES, ARGENTINA

JULIO DE 2010

**La sostenibilidad de los emprendimientos
asociativos de trabajadores autogestionados.
Perspectivas y aportes conceptuales desde América Latina.**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
I. Presentación del trabajo, encuadre institucional y perspectiva del investigador	
II. Objeto de estudio, contexto y objetivos de la tesis	
III. El punto de partida: la Economía Social y Solidaria como propuesta de economía alternativa	
IV. El abordaje propuesto, estructura y secuencia de la tesis	
V. En la búsqueda del investigador anfibio...	
CAPÍTULO 1: UNA PERSPECTIVA DE ECONOMÍA SUSTANTIVA CON PLURALIDAD DE PRINCIPIOS E INSTITUCIONES.....	27
1.1. La disputa sobre la conceptualización acerca de la economía y lo económico	
1.2. La visión formal dominante: la economía y su organización a partir del mercado, según la corriente neoclásica	
1.2.1. La definición formal de economía	
1.2.2. El mercado como mecanismo organizador de la economía	
1.3. El concepto de economía sustantiva y la pluralidad de principios y formas de institucionalizar lo económico en las sociedades	
1.3.1. La definición sustantiva de economía	
1.3.2. Los principios y formas plurales de organización de lo económico	
1.3.2.1. Reciprocidad	
1.3.2.2. Redistribución	

1.3.2.3. Administración o economía doméstica

1.3.2.4. Intercambio en el mercado

1.4. La pluralidad de principios, prácticas e instituciones de lo económico y su relación con la propuesta de Economía Social y Solidaria

1.4.1. Desde Europa: aportes de Jean-Louis Laville

1.4.2. Desde América Latina: aportes de José Luis Coraggio

CAPÍTULO 2: EL TRABAJO ASOCIATIVO Y AUTOGESTIONADO:
APORTES DESDE EL CAMPO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.....49

2.1. Revisión de conceptos básicos sobre trabajo asociativo y autogestionado

2.1.1. Asociativismo

2.1.2. Trabajo asociativo

2.1.3. Autogestión

2.1.4. Trabajo autogestionado

2.2. Las organizaciones en las que se desarrolla esta forma de trabajo: los
Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados (EATA)

2.3. Análisis del potencial del trabajo asociativo y autogestionado en el marco de los
EATA

2.3.1. La productividad específica del trabajo asociativo y autogestionado

2.3.2. Los saberes del trabajo asociativo y autogestionado y la construcción de
una nueva cultura del trabajo

2.3.3. Las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado y su potencial
para la construcción política del proyecto de otra economía

2.4. La identidad en construcción de los trabajadores asociados y autogestionados

2.4.1. El trabajador autogestionado como nuevo sujeto de derecho

CAPÍTULO 3: LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE TRABAJADORES
AUTOGESTIONADOS EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA POPULAR.....80

3.1. Algunas cuestiones centrales sobre la perspectiva de la economía popular en
América Latina

- 3.2. ¿Por qué hablamos de economía popular y no de sector informal?
- 3.3. La economía popular en el marco de una economía mixta
- 3.4. La economía popular, su composición, recursos y lógica: unidades domésticas, fondo de trabajo y reproducción ampliada de la vida
- 3.5. Los emprendimientos de los trabajadores y su relación con la racionalidad de las unidades domésticas
- 3.6. Los EATA: ¿son parte de la economía popular? ¿encarnan la misma lógica económica?
- 3.7. Pluralidad de principios en las unidades domésticas y en los emprendimientos de la economía popular
- 3.8. Los vínculos entre la economía popular y la Economía Social y Solidaria, desde la perspectiva de distintos autores

CAPÍTULO 4: EL DEBATE SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS.....108

- 4.1. Las posturas que plantean la necesidad de fortalecer las capacidades de los EATA para competir en los mercados
 - 4.1.1. Impulsar y extender el modelo de la cooperativa autogestionaria inserta en los mercados y con capacidad competitiva (Singer)
 - 4.1.2. Mejorar las capacidades emprendedoras de los emprendimientos a partir del desarrollo del potencial productivo del trabajo asociado y autogestionado (Gaiger)
 - 4.1.2.1. Una forma social de producción y no un nuevo modo de producción
 - 4.1.2.2. Desarrollar capacidades emprendedoras a partir del trabajo asociativo
 - 4.1.2.3. Algunas claves para pensar la sostenibilidad de los EATA a largo plazo
 - 4.1.3. Avanzar en una estrategia asociativa entre los EATA para aumentar su capacidad colectiva de competir con éxito en los mercados
 - 4.1.4. Algunas críticas a las posturas que condicionan la sostenibilidad de los emprendimientos a la competencia mercantil

4.1.4.1. Visión alejada de la realidad popular, economicista y modernizante

4.1.4.2. Individualismo metodológico e ideología mercantilista

4.2. Sostenibilidad de los EATA a partir del desarrollo de instituciones y políticas basadas en criterios no mercantiles

4.2.1. Una sostenibilidad socioeconómica construida a nivel meso y macro a partir de políticas redistributivas (Coraggio)

4.2.1.1. Dos criterios de sostenibilidad contrapuestos

4.2.1.2. Las diversas condiciones de las que depende la sostenibilidad

4.2.1.3. Los tiempos para una sostenibilidad sociopolítica en época transicional

4.2.2. Necesidad de establecer una planificación que regule el mercado y proteja a los EATA para garantizar la vida (Hinkelammert)

4.2.3. Desarrollar un sistema público de reproducción del trabajo asociativo y autogestionado (Hintze)

4.2.4. El desarrollo de políticas de formación que promuevan una nueva cultura del trabajo en un contexto protegido (Tiriba)

4.3. Reflexión final sobre la visión acerca del Estado desde el campo de la Economía Social y Solidaria

CONCLUSIONES: HACIA UNA SOSTENIBILIDAD PLURAL DE LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS.....144

I. Síntesis de los aportes realizados en función de los objetivos propuestos

II. Hacia un nuevo concepto de sostenibilidad plural

III. Algunas cuestiones a considerar en futuras investigaciones

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA.....166

AGRADECIMIENTOS

Teniendo en cuenta que esta tesis representa el cierre de una etapa que comenzó hace casi diez años, cuando comencé a trabajar en la Universidad Nacional de General Sarmiento, son varias las personas a las que quisiera agradecer por haberme ayudado a concretar este trabajo:

A José Luis Coraggio: en el año 2000 me crucé con uno de sus libros, y comprendí que ser economista podía ser diferente a lo que había visto hasta ese entonces. Luego tuve la fortuna de poder conocerlo, trabajar y estudiar con él. Estoy inmensamente agradecido por tantos proyectos, conocimientos y compromisos compartidos.

A Susana Hintze: su guía en este proceso -siempre abierta, inteligente y afectuosa- fue fundamental para mí. He aprendido mucho con ella y de ella.

A Alberto Federico Sabaté: por los años de trabajo a su lado, por su pasión, por el compromiso de continuar andando, siempre lo recuerdo...

A Ana Luz Abramovich: compañera y amiga desde los inicios de esta etapa, con quien aprendimos, discutimos y escribimos juntos mucho de lo hoy se plasma en esta tesis.

A tantos compañeros del ICO y de la MAES: me siento parte de un colectivo que busca trabajar –con humildad y alegría- en la construcción de una realidad más justa.

A mis compañeros de proyectos en Luján: pensar y caminar con ellos me da mucha fuerza y entusiasmo para seguir creciendo.

A mi familia, especialmente a mi mujer Valeria: desde siempre su apoyo y compañía fueron esenciales para mí, sin los cuales no hubiera llegado hasta aquí.

Dedico este trabajo:

A mis padres, Keke y Leonardo, quienes siempre me ofrecieron todo lo necesario para crecer, la libertad para buscar mi camino y el amor sin condiciones, en todo momento.

A mis hijas, Ana y Emilia, quienes cada día (con sus risas, sus conversaciones y todos los sentidos tan abiertos) me ayudan a entender las cosas importantes de la vida.

A Valeria, mi compañera de camino, con quien comparto proyectos, sueños, tantas alegrías... y me sigue inspirando a seguir buscando y andando juntos.

Al pueblo argentino y latinoamericano, con la esperanza y la voluntad de construir colectivamente un futuro con mayor justicia y felicidad para tod@s.

INTRODUCCIÓN

I. Presentación del trabajo, encuadre institucional y perspectiva del investigador

En la elaboración de esta tesis se ponen en juego mis experiencias en estudios anteriores sobre esta temática, mi conocimiento del campo como investigador y promotor, mis lecturas y reflexiones realizadas en el marco de la Maestría en Economía Social, así como en otros contextos de formación y de investigación, mis trabajos como docente en universidades y como capacitador en organizaciones sociales, y finalmente mi compromiso con las propuestas e intentos de transformación social orientados hacia una buena vida para tod@s.

Desde 2001 vengo participando en diferentes estudios sobre emprendimientos de trabajadores y estrategias de las familias de sectores populares, en el marco de diversos proyectos y equipos de investigación del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento (ICO-UNGS), ubicado en la periferia de la región metropolitana de Buenos Aires (Argentina).

Anteriormente a mi inserción en la UNGS ya estaba participando e impulsando iniciativas de promoción y capacitación de emprendimientos de trabajadores autogestionados. Esa actividad me ha enriquecido significativamente, y ha sido fuente de aprendizajes, frustraciones y esperanzas a lo largo de los últimos diez años.

Esta tesis de maestría puede ser considerada un trabajo de síntesis y sistematización de mis conocimientos en este campo, así como de clarificación y toma de posición sobre las perspectivas conceptuales con las que analizo esta realidad. Surge de la necesidad de poner en valor lo acumulado y aprendido en todo este tiempo y de aportar las propias ideas y reflexiones que fueron desarrollándose en el camino recorrido. También sentía necesario

escribir un texto en el que pueda articular aportes que juzgo valiosos de distintos autores, sobre temas vinculados entre sí. En esto ha tenido mucho que ver mi experiencia y punto de vista como docente, tanto en la universidad como en otros espacios de formación. En numerosas ocasiones me enfrenté a la necesidad de explicar los temas que aquí desarrollo, de una manera comprensible para distintos públicos. Eso me llevó a buscar y extraer de mis lecturas las ideas centrales, me obligó a encontrar ejes ordenadores para el análisis y la comprensión de ciertos conceptos y prácticas, y también a encontrar y exponer los aspectos comunes y los contrapuestos de los distintos autores y enfoques. En ese proceso, más recientemente, me fui animando a incorporar mi propia mirada sobre algunas cuestiones, haciendo algunos aportes conceptuales vinculados al marco teórico de referencia, o aplicaciones de esos conceptos para el análisis de la realidad empírica. Por todo ello, considero que este trabajo de síntesis, sistematización y elaboración conceptual es el resultante de mi propio proceso de formación y aprendizaje en este campo, y a la vez busca ser un aporte pedagógico adecuado para la tarea docente en la universidad y la formación y capacitación en otros ámbitos.

Parto del supuesto de que la manera en la que vemos el mundo, la sociedad, la economía y cada una de las iniciativas de búsqueda de alternativas, contribuye a construir el universo de posibilidades con los cuales tenemos que lidiar cotidianamente. Soy consciente de que mi manera de ver y entender esta realidad no es neutral ni objetiva –así como tampoco lo es la de los otros que estudian la misma realidad-, y lo asumo desde el inicio de este estudio.

Reconozco mi escepticismo con respecto a las posibilidades de integración con buena vida para tod@s dentro de la sociedad capitalista. Soy partidario de pensar y construir alternativas societales, económicas, culturales y políticas. El proyecto de la *Economía Social y Solidaria* (ESyS), abierto y en construcción, enmarca esta investigación y buena parte de las actividades en las que estuve relacionado con emprendimientos en los últimos años. Volveré sobre este punto más adelante en esta introducción.

II. Objeto de estudio, contexto y objetivos de la tesis

En esta tesis desarrollaremos¹ un estudio y análisis conceptual de los *emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados* (EATA), enfocando especialmente en sus condiciones de sostenibilidad. Por el momento, vamos a definir a los EATA como *organizaciones de trabajadores que autogestionan actividades de producción y/o comercialización de bienes y/o servicios, y están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la acumulación de capital*. Más adelante (en el capítulo 2, apartado 2.2.), elaboraremos una conceptualización más profunda y extensa de este objeto de estudio.

En nuestra opinión, dentro de este recorte empírico quedan comprendidos diversos tipos de emprendimientos asociativos. Sólo a modo de ejemplo podemos mencionar los siguientes: emprendimientos barriales que agrupan a un conjunto pequeño de trabajadores, vinculados por relaciones de parentesco o vecindad, para la producción de bienes (alimentos, textiles, artesanías, etc.), generalmente en sus viviendas y destinados a mercados locales; organizaciones de productores locales que se juntan para financiarse, comprar, producir y/o vender colectivamente; empresas recuperadas por sus trabajadores, luego organizadas como cooperativas; entre otros tipos de emprendimientos que podemos observar, crecientemente en las últimas décadas, en nuestras economías.²

¹ A partir del presente apartado –y a lo largo de todo el resto del trabajo- cambia la forma de expresión: desde la primera persona del singular -utilizada hasta ahora y en la parte final de esta introducción- pasamos a un “nosotros”, que expresa el sentido de producción colectiva que tienen las problemáticas sociales abordadas, y más aún cuando se trata de sistematizar, articular y reelaborar cuestiones y conceptos desde el contexto de un equipo de investigación que a su vez forma parte de un campo más amplio, el de la ESyS en América Latina.

² En varios trabajos previos de nuestro equipo de investigación del ICO-UNGS, hemos dimensionado y analizado detalladamente las principales características empíricas de este fenómeno en la Argentina. En particular, recomendamos ver el trabajo “Emprendimientos Socioeconómicos Asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad”, estudio de alcance nacional desarrollado entre 2005 y 2009, en el que se realizaron y analizaron encuestas a 623

En Argentina, el contexto de surgimiento de la gran mayoría de estos EATA está vinculado con la transformación neoliberal que tuvo lugar desde mediados de los años setenta, que implicó un reordenamiento económico, político, social y cultural a nivel mundial, pero que asumió características particulares en nuestro país³. La dictadura militar (1976-1983) interrumpió las estrategias de desarrollo e industrialización implementadas en las tres décadas anteriores, lo que causó una profunda transformación regresiva de la sociedad. En los noventa (presidencia de Carlos Menem) se llevaron adelante un conjunto de reformas estructurales: ajuste del Estado, privatización de todas las empresas públicas, apertura económica (comercial y de capitales), desregulación de los mercados, etc. El régimen de Convertibilidad (1991-2001) estableció un tipo de cambio fijo (1 peso = 1 dólar) que dificultó gravemente la competitividad de la producción nacional y aceleró la desindustrialización, extranjerización y concentración del aparato productivo. Este esquema cambiario sólo podía subsistir mediante un ingreso permanente de dólares, que en una primera etapa fue cubierto por la venta de las empresas públicas y luego por un creciente y explosivo endeudamiento externo. Ante la rigidez del sistema cambiario, para aumentar la competitividad de la economía se impulsó una mayor flexibilización de la fuerza de trabajo que permitiera bajar “el costo laboral”. Este proceso de reestructuración regresiva y fragmentación de la estructura productiva, dejó como saldo la desaparición o reducción de miles de empresas, el notable aumento del desempleo y la precarización laboral, así como una expansión inédita de la pobreza, la indigencia y la desigualdad.

A partir de la quiebra o abandono de unidades productivas, comenzaron los procesos de recuperación de empresas, que se fueron constituyendo gradualmente como práctica posible para la protección de la fuente de trabajo, en un contexto en el que el desempleo de larga duración había erosionado las

emprendimientos asociativos mercantiles y 1012 hogares vinculados a ellos, 50 empresas recuperadas y 238 organizaciones sociales [ICO-UNGS (2009), en proceso de publicación].

³ Los siguientes párrafos, referidos al contexto de surgimiento de los EATA, están basados en nuestro trabajo previo Deux Marzi y Vázquez (2009).

expectativas de reinserción asalariada de los trabajadores. Simultáneamente, el deterioro de la situación laboral y económica de millones de hogares puso de manifiesto la necesidad de obtener nuevas fuentes de ingresos para garantizar la reproducción de la vida de sus integrantes. En ese sentido, las estrategias familiares de los sectores populares cada vez con mayor frecuencia combinaron los intentos de incorporación de las mujeres y los hijos al mercado laboral, la inserción en planes asistenciales gubernamentales y el impulso de actividades productivas autogestionadas, en muchos casos insertas en redes⁴. Los pequeños emprendimientos productivos (individuales, familiares o asociativos, como los EATA) fueron una de estas estrategias que los trabajadores de los sectores populares utilizaron masivamente en este contexto.

El cambio de siglo encontró a la Argentina en el momento más profundo de la crisis: cada vez mayores niveles de desempleo, pobreza y desigualdad se manifestaban también en la extensión y profundización de los conflictos sociales. La salida de la convertibilidad -tan tardía como inevitable- se realizó hacia fines de 2001 de manera profundamente regresiva: la maxi-devaluación del peso (de más del 300%) y los consecuentes aumentos de precios de los bienes transables profundizaron la crisis social, e inicialmente agudizaron la caída del empleo. Esta medida afectó negativamente a los trabajadores y a los pequeños ahorristas, y benefició a grandes grupos empresarios por la licuación de sus deudas bancarias y a los poseedores de dólares fugados al exterior. A partir de 2003 comenzó una importante recuperación del nivel de actividad económica y del empleo, aunque con ingresos reales relativamente más bajos que las décadas anteriores. La nueva política cambiaria (un tipo de cambio más alto, que fluctúa entre 3 y 4 pesos por dólar) constituyó un factor determinante en la recuperación del nivel de producción, favoreciendo una incipiente re-

⁴ Fue muy conocido el caso de las llamadas “Redes de Trueque” (*mercados solidarios* organizados por los propios *prosumidores* en los que se intercambian bienes o servicios a partir de una *moneda social* administrada por la propia red) en las que se estima que llegaron a participar más de 5 millones de personas en los años 2001-2002. Ver más detalles de esta experiencia en Hintze (2003) y Abramovich y Vázquez (2003).

industrialización trabajo intensiva en ciertas ramas, así como una notable expansión de la producción primaria exportable (soja, minería).

Simultáneamente, se produjo primero una ampliación y luego una modificación en las políticas estatales de asistencia y promoción del empleo. A mediados de 2002, se resolvió otorgar una pequeña asignación (150 pesos = 50 dólares) a los jefes de hogar desocupados (casi 2 millones de “beneficiarios”), a cambio de una contraprestación a cumplir en los municipios o en organizaciones sociales. Esta característica habilitó -en algunos casos- a una “resignificación de los planes” en actividades comunitarias de producción colectiva, ya sea orientada al mercado y a la generación de ingresos, o dirigida a la satisfacción directa de necesidades por medio de la producción para el autoconsumo. El gobierno de Néstor Kirchner iniciado en mayo de 2005 implementó nuevos programas de promoción de emprendimientos productivos asociativos dirigidos a los trabajadores insertos en los planes asistenciales, pero también orientados a apoyar y ampliar las estrategias de trabajo autogestionado de los sectores populares. El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” fue el más importante de estos nuevos programas estatales, otorgando subsidios en maquinarias, materias primas e instalaciones, junto con diversas capacitaciones para los integrantes de los proyectos productivos.

Volviendo ahora al planteamiento del objeto y objetivos de la presente tesis, nos interesan y preocupan particularmente las características de los EATA, el contexto y las condiciones en las que operan, así como sus resultados y perspectivas futuras. Como hemos señalado, son muy numerosas las iniciativas de este tipo impulsadas en la última década y media en nuestro país y un porcentaje significativo terminan en fracasos o frustraciones (sin cuestionar todavía aquí la propia idea de éxito o fracaso en relación con este tipo de experiencias). Por esta razón, en los últimos tiempos nos ha resultado especialmente interesante y necesario reflexionar sobre las condiciones y posibilidades de sostenibilidad de este tipo de experiencias. Y profundizando en la reflexión sobre esta cuestión fuimos comprendiendo que una clave fundamental se encuentra en las ideas más generales acerca de qué es lo económico, las diversas instituciones y lógicas económicas existentes y dónde

ubicamos en ese marco a este tipo de emprendimientos, para pensar y actuar en la promoción de experiencias sostenibles.

En este sentido, el *objetivo general* de esta tesis es *desarrollar una conceptualización acerca de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados, que permita repensar sus condiciones de sostenibilidad.*

Este objetivo general se buscará alcanzar a través de la consecución de los siguientes *objetivos específicos*:

- Incorporar al análisis una perspectiva de economía sustantiva y plural que amplíe las dimensiones de lo económico y discuta con la perspectiva formal neoclásica dominante que absolutiza la integración a través del mercado.
- Revisar la conceptualización del trabajo asociativo y autogestionado desde el campo de la ESyS y analizar su potencial para el desarrollo de formas económicas alternativas.
- Recuperar la pertenencia de los EATA a la economía popular y su estrecha vinculación con las estrategias económicas de las unidades domésticas de los trabajadores.
- Desarrollar una definición y caracterización propia de los EATA a partir de las perspectivas teóricas planteadas.
- Sistematizar y aportar a la discusión sobre las condiciones y posibilidades de sostenibilidad de este tipo de experiencias.

En las conclusiones se retomarán estos objetivos y se revisará el grado de cumplimiento de los mismos en el desarrollo de los capítulos previos.

III. El punto de partida: la Economía Social y Solidaria como propuesta de economía alternativa

El propósito de la presente sección es caracterizar el campo desde el cual hemos desarrollado esta tesis: la Economía Social y Solidaria (ESyS) en América Latina. Aclaramos que no pretendemos pasar revista de las distintas corrientes y formas de comprender la ESyS en nuestra región, sino solamente dejar sentada nuestra posición y perspectiva conceptual al respecto.⁵

En esa línea, consideramos que la ESyS es, actualmente -en Argentina, en América Latina y en el mundo-, una *propuesta* en construcción, abierta a permanentes revisiones y modificaciones, que en ningún momento debe ser presentada o interpretada como una “receta”. Es una propuesta que tiene dimensiones económicas, culturales y políticas, tanto teóricas como prácticas. Desde nuestro punto de vista, la ESyS no es en la actualidad un sector de la economía claramente delimitado y mensurable empíricamente.⁶

En tanto propuesta, la ESyS incluye tanto desarrollos conceptuales como también experiencias concretas, que a su vez alimentan los fundamentos teóricos. El campo de la ESyS es amplio y heterogéneo, y está constituido actualmente por una variedad de actores sociales, instituciones, investigadores y funcionarios públicos, que impulsan una multiplicidad de experiencias, teorías y políticas públicas. Y este campo se enriquece en la medida en que se producen intercambios entre los distintos actores, sus prácticas y reflexiones.

Si bien la denominación “Economía Social” tiene más de un siglo y está vinculada al mutualismo y cooperativismo, esta nueva expresión “Economía Social y Solidaria” pretende abarcar tanto al resurgimiento de esas viejas ideas

⁵ Esta sección está basada en nuestros dos trabajos previos Abramovich y Vázquez (2007) y Vázquez (2009).

⁶ Aunque sabemos que así es considerada por varias instituciones a partir de ciertos recortes operativos de sus componentes. De hecho, en muchos países actualmente se realizan estimaciones sobre los porcentajes del PBI o de la población activa correspondientes al “sector de la economía social”, fundamentalmente a partir del agregado de cooperativas y mutuales.

en los últimos años, como a una gran cantidad de nuevas elaboraciones e iniciativas surgidas en simultáneo en distintos lugares, y denominadas muchas veces con diferentes nombres (socio/economía social/solidaria/comunitaria/del trabajo/para la vida, etc.).⁷

Para evitar equívocos y reduccionismos, nos parece importante aclarar lo que *no* es la ESyS desde nuestro punto de vista. No es solamente una propuesta de creación y promoción de pequeños emprendimientos productivos. No son simplemente las cooperativas y las mutuales, aunque su modelo organizativo y desarrollo histórico en muchos casos, son un componente de gran valor para este campo. La ESyS tampoco debe ser considerada es como una propuesta enfocada únicamente hacia los sectores más pobres, sino como una propuesta orientada hacia la totalidad de la ciudadanía, que además intenta asegurar la buena vida de la población que actualmente sufre la pobreza y la exclusión social.

En cambio, afirmamos que la ESyS es *una propuesta de construcción de una economía alternativa*. En este punto corresponde hacerse dos preguntas: qué entender por *economía*, y en qué sentido una economía podría ser considerada *alternativa*.

Para responder a la primera pregunta, se debe reconocer que el concepto de economía está en discusión, no hay una sola definición o modo de entenderlo, como lo veremos en detalle en el primer capítulo de esta tesis. Por el momento, siguiendo a Coraggio (2007c), aquí se propone entender por *economía* al *sistema de instituciones, valores y prácticas que se da una sociedad para organizar la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios de modo de satisfacer de la mejor manera posible las necesidades y deseos legítimos de tod@s sus miembros*.

⁷ Una breve discusión acerca de los nombres puede leerse en un artículo organizado a partir de una serie de intercambios entre reconocidos investigadores latinoamericanos (Guerra, 2007).

Para dar respuesta a la segunda pregunta, nos parece interesante el razonamiento que hacen Boaventura de Souza Santos y César Rodríguez (2002): ¿Economía *alternativa* a qué? A lo que rechazamos de la economía capitalista, principalmente los siguientes aspectos:

- La *desigualdad estructural* de recursos y de poder que produce y reproduce para su continuidad, que no se agota en la subordinación de la clase trabajadora a la capitalista, sino también se manifiesta como desigualdad entre géneros, entre etnias, entre países, etc.
- Una *sociabilidad empobrecida*, relaciones sociales estructuradas a partir de la competencia y el interés individual, excluyendo otras motivaciones. Esta sociabilidad no se da sólo en las actividades ligadas al mercado, sino que va colonizando cada vez más todos los ámbitos de la vida social.
- La *insustentabilidad* de la producción y el consumo a nivel global, que están destruyendo el ambiente natural y las posibilidades de reproducción del propio género humano.

Frente al sentido común legitimador -que tiende a naturalizar estos problemas-, la *alternativa* sería reconocerlos como construcciones sociales susceptibles de ser modificadas. En este sentido, las prácticas y el pensamiento de una propuesta de *economía alternativa* buscan ampliar el espectro de lo posible a través de la experimentación y la reflexión sobre formas de organización económica que:

- partiendo del reconocimiento de la diversidad y dignidad de las personas y los pueblos promuevan *relaciones más igualitarias*;
- impulsen el asociativismo y relaciones sociales más *solidarias*;
- prioricen el *cuidado del ambiente natural* y las posibilidades de *reproducción de la vida de tod@s*, en el presente y en el futuro.

Entonces, desde esta perspectiva una propuesta de economía sería *alternativa* en la medida en que promueva la experimentación de prácticas y relaciones sociales *no-capitalistas*, “que apuntan a una transformación gradual de la

producción y de la sociabilidad hacia formas más igualitarias, solidarias y sustentables” (Santos y Rodríguez, 2002:32)⁸.

Muchas veces se discute sobre el *contenido utópico* de la propuesta de “otra economía”. Sobre esta cuestión, Franz Hinkelammert (2000) sostiene que es necesaria la utopía: concebir lo mejor como idea lógicamente articulada, una realidad imposible que nos permita descubrir luego *lo mejor realmente posible*, la idea utópica sometida al criterio de factibilidad. Las utopías orientan las prácticas políticas y la política es la práctica que intenta concretar visiones de futuro en transformaciones sociales reales y posibles. (Coraggio, 2007d)

Desde nuestro punto de vista, la ESyS asume ciertos principios utópicos que orientan la acción política, movilizan a los sujetos y construyen su identidad. Por ejemplo, postular el *derecho a la vida de todos*⁹ como el derecho humano de mayor jerarquía, subordinando a éste todos los demás derechos, incluyendo la propiedad privada, por ejemplo. Construir la ESyS es impulsar experiencias, instituciones y sujetos sociales que encarnen en la práctica este cambio en la jerarquía de los derechos humanos.

En síntesis, la ESyS puede ser comprendida como una *propuesta transicional de otra racionalidad, para orientar prácticas transformadoras desde la economía mixta existente hacia otro sistema socioeconómico organizado por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos y no por la acumulación de capital*. (Coraggio, 2007c)

“La economía social y solidaria es entonces un modo de hacer economía, organizando de manera asociada y cooperativa la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios no en base al motivo de lucro privado sino a la resolución de las necesidades, buscando condiciones de vida de alta calidad para todos los que en ella participan, sus familiares y

⁸ Esta, y todas las citas de textos originales en portugués, son traducciones propias.

⁹ De aquí en adelante, y sólo para facilitar la exposición, utilizaremos la palabra “todos” en términos amplios en cuanto al género, comprendiendo tanto a mujeres como a varones, al igual que cuando hagamos referencia a “los trabajadores”.

comunidades, en colaboración con otras comunidades para resolver las necesidades materiales a la vez que estableciendo lazos sociales fraternales y solidarios, asumiendo con responsabilidad el manejo de los recursos naturales y el respeto a las generaciones futuras, consolidando vínculos sociales armónicos y duraderos entre comunidades, sin explotación del trabajo ajeno.” (Coraggio, 2007d:10)

A esta altura queda claro que, desde esta perspectiva, una economía alternativa implica una *sociedad* alternativa. Las propuestas de ESyS focalizan en “lo económico”, pero no desconocen que es parte del conjunto de las relaciones sociales, y que para producir transformaciones son necesarias modificaciones en todos los aspectos de la vida social.

Se plantea una propuesta alternativa, pero -como se lo hace desde dentro del sistema social vigente- es inevitable que en muchas de estas prácticas se manifiesten las *contradicciones* propias del capitalismo. El impulso de actividades productivas que permitan la sobrevivencia de los trabajadores excluidos del mercado de trabajo asalariado, puede verse como “funcional” al proceso de acumulación de capital al garantizar la disponibilidad de fuerza de trabajo sin asumir los costos de su reproducción. Sin embargo, lo que se busca es que la experimentación de otras formas de organización de la producción, distribución y consumo pueda dar lugar a cambios graduales en las relaciones sociales de producción imperantes. Al ser espacios no capitalistas dentro del capitalismo, si son a la vez suficientemente utópicos como para desafiar el status quo y suficientemente realistas como para no ser descartados por inviables, pueden cuestionar las prácticas hegemónicas, presionar para su regulación y volver incómoda su reproducción. Estas prácticas alternativas, aunque no alcancen a reemplazar al capitalismo, suelen generar dos efectos de *alto contenido emancipador*: a) individualmente, frecuentes y significativas mejoras en las condiciones de vida de las personas involucradas; b) socialmente, su difusión amplía los campos sociales en los que operan valores y formas de organización no capitalista (Santos y Rodríguez, 2002).

Desarrollar la ESyS en la práctica implica, a partir de las iniciativas que emergen desarticuladas, y reconociendo la realidad y la lógica de la *economía popular*, construir un *sector orgánico* contrahegemónico que, operando dentro de la sociedad capitalista, institucionalice prácticas que sostengan otros valores, que regulen el mercado y presionen por reorientar las políticas estatales (Coraggio, 2007c). Este sector debería incluir a todas las organizaciones económicas basadas en el trabajo asociativo, autogestionado democráticamente, orientadas por la satisfacción de las necesidades de sus miembros y sus comunidades, y a todas las redes y acciones colectivas que las articulen.

Consideramos que en el presente, la base real de la ESyS en América Latina es la economía de los sectores populares. Redescubrir y reinterpretar el sentido de las formas de auto-organización socioeconómica de esa economía popular es lo que permite encarnar el proyecto de la ESyS en nuestra realidad.¹⁰ (Sarria Icaza, 2008)

Desarrollar la ESyS también implica una *lucha cultural y política* desde los trabajadores y los movimientos sociales, en la construcción de *sujetos sociales* que impulsen las transformaciones buscadas. Se requiere la conformación de amplias alianzas entre múltiples actores colectivos (sociales, culturales, económicos y políticos) a partir de ciertos acuerdos básicos que incluyan iniciativas concretas de ampliación de la igualdad, la justicia, la democracia y la defensa de la vida de tod@s en armonía con la naturaleza. Para esto es imperioso desarrollar las capacidades de diálogo y de aprendizaje compartido a partir de las prácticas concretas y la reflexión posterior.

“... la referencia a la economía solidaria alude a una dinámica en que emergen nuevos actores sociales, nuevas experiencias socio-económicas asociativas, se revitaliza un pensamiento crítico y se discuten alternativas al modelo de acumulación capitalista. En otras palabras, indica la reactivación de la dinámica

¹⁰ En el capítulo 3 de esta tesis analizaremos en profundidad la perspectiva conceptual de la *economía popular*, así como sus vinculaciones posibles con la ESyS.

de movimiento social, saliendo del cuadro institucional a que se habían restringido la economía social y el cooperativismo.” (Sarria Icaza, 2008:77)

Este proceso requiere de sinergias y articulaciones. La *sociedad civil* y sus organizaciones deben fortalecer sus propias capacidades y a la vez articular con el *Estado*, participar en la democratización de la gestión pública y en la resolución inmediata de las necesidades y problemas cotidianos. “La centralidad del papel de la sociedad organizada no significa que el Estado no sea indispensable para poner en marcha procesos de transformación mayor que permitan garantizar el cumplimiento de los derechos humanos.” (Coraggio, 2007d). No hay ninguna posibilidad concreta de conformar un sector de ESyS si no es sobre la base de una activa intervención estatal a favor del mismo, a partir de la disputa por orientar los recursos públicos y la legislación hacia el apoyo y consolidación de estas formas económicas alternativas, única manera posible de lograr un alcance masivo y trascender las micro-experiencias.

En las experiencias actuales se da tanto articulación como competencia con el sector de empresas capitalistas y allí se pone de manifiesto la necesidad *de intervención y regulación de los mercados* por parte del Estado. Esto implica en primer lugar, recuperar el derecho de intervenir y regular los mercados en función de los intereses populares, enfrentando al poder de los grupos económicos transnacionales y de los medios de comunicación, para poner la economía al servicio de la vida humana en armonía con la naturaleza. (Hinkelammert, 2004)

Las políticas de promoción de la ESyS por parte del Estado deberían ser éticamente coherentes con la propuesta: es necesario que el Estado proponga líneas de acción y asignación de recursos, pero su diseño, implementación y evaluación debe ser acordada democráticamente y contar con la *participación popular* de los más diversos actores. Las experiencias de presupuesto

participativo pueden ser un ejemplo esa relación entre Estado y sociedad que las políticas de ESyS tendrían que intentar desarrollar.¹¹

La ESyS también contribuye a una mayor *democratización* en otro sentido, ya que “amplía socialmente el acceso al capital, en cuanto permite a muchos participar en la gestión de empresas, y genera ocupaciones estables no dependientes del capital” (Razeto, 2002:s/n). Se trata de una ampliación de la democracia al campo de lo económico, habida cuenta de que las relaciones sociales en la producción han quedado al margen del progreso que significó la adopción del ideal democrático en el campo de las relaciones políticas. (Santos, 1991)

La creación de espacios de ESyS, orientados hacia la reproducción ampliada de la vida del conjunto de la sociedad y no a la acumulación de capital, plantea básicamente la *centralidad del trabajo* en la economía (Coraggio, 2002). Esto es, el trabajador, sus capacidades y sus necesidades como razón de ser del proceso económico, y la reproducción de su vida como fin y no como medio.

IV. El abordaje propuesto, estructura y secuencia de la tesis

Para dar respuesta a los objetivos planteados, esta tesis se dedica al desarrollo de las perspectivas teóricas que a nuestro criterio son necesarias para dar cuenta de una conceptualización integral de los EATA, así como del análisis de sus condiciones de sostenibilidad.

Para ello nos proponemos recuperar buena parte de la producción existente sobre esta temática dentro del campo de la ESyS en América Latina, así como algunos aportes europeos relacionados con la perspectiva de la economía plural, organizando y sintetizando los aportes de los autores referenciados a

¹¹ El caso pionero de Porto Alegre ha sido varias veces analizado e inspiró muchas otras experiencias. Un análisis crítico puede verse en www.urbared.ungs.edu.ar.

partir de ciertos ejes de análisis y -a partir de ellos- proponiendo nuestras propias perspectivas y aportes conceptuales.

En el capítulo 1 daremos cuenta brevemente de la disputa paradigmática existente en el interior de la economía como disciplina científica y como campo de conocimientos. A la visión formal de la economía -incorporada como perspectiva única por parte de la escuela neoclásica, el paradigma dominante en la ciencia económica desde hace más de un siglo- la contrastaremos con la perspectiva de la economía sustantiva, para lo cual vamos a recuperar especialmente aportes “clásicos” de Karl Polanyi y de Marcel Mauss. Nos interesa contrastar estas dos visiones, especialmente en torno a la propia definición de economía y lo económico, y a los principios e instituciones que organizan la economía. Por último, rescataremos algunos aportes al marco conceptual de la economía sustantiva y plural, unos desarrollados desde Europa y otros desde América Latina.

En el capítulo 2 revisaremos los conceptos relacionados con el trabajo asociativo y autogestionado, sus agentes y organizaciones. Partiremos de las conceptualizaciones de autores pertenecientes al campo de la ESyS, y en ciertas ocasiones plantearemos aportes propios que nos permitan avanzar en cuestiones relevantes en el marco de nuestro estudio. Nos preguntaremos por los rasgos básicos que nos permitan caracterizar -y si fuera posible, distinguir- el trabajo asociativo y el trabajo autogestionado. Para analizar estas cuestiones revisaremos primero los conceptos más abstractos y abarcativos, para aproximarnos desde allí a los más concretos y operativos. Luego profundizaremos en la definición y caracterización de las organizaciones en las que se desarrolla el trabajo asociativo y autogestionado, nuestro objeto de estudio: los EATA. Posteriormente analizaremos el potencial de este tipo de trabajo y organizaciones, destacando los aspectos productivo, formativo y político. Finalmente, haremos referencia al proceso de construcción de la identidad de los trabajadores autogestionados.

En el capítulo 3 nos acercaremos a una realidad más concreta, a través del análisis de los EATA en el marco de la *economía popular*. Desarrollaremos la

perspectiva de la economía popular, que fue construyéndose en las últimas décadas como reflexión teórica a partir de la realidad económica de las sociedades latinoamericanas, señalando sus principales características, su composición, su lógica. Afirmaremos que los EATA pueden ser considerados parte de esta economía popular, y que tanto su racionalidad como su manera de organizarse están estrechamente ligadas a esta forma de hacer economía. Señalaremos algunos vínculos entre la economía sustantiva y plural y la economía popular, mostrando cómo se aplican en ésta los diversos principios planteados en el primer capítulo. Por último, mostraremos cómo distintos autores plantean que la economía popular realmente existente puede ser una plataforma para el desarrollo de las propuestas de ESyS.

En el capítulo 4 expondremos las principales cuestiones en discusión en torno de las condiciones de sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados (EATA) en el contexto actual de nuestras economías latinoamericanas. Para organizar el análisis proponemos como “cuestión clave” la postura que adoptan los distintos autores en relación con el lugar que ocupa *la inserción y los resultados de los emprendimientos en los mercados* en sus planteamientos acerca de la sostenibilidad. En función de ese eje analizaremos, por un lado, a un conjunto de argumentos que afirman que es necesario *fortalecer la capacidad de los emprendimientos para competir en los mercados*, a partir de variadas estrategias y políticas, tanto internas a los EATA como impulsadas por las instituciones públicas de apoyo. Por otro lado, analizaremos otros argumentos que plantean que la sostenibilidad de los emprendimientos depende del *desarrollo de instituciones y políticas basadas - también o principalmente- en los otros principios: reciprocidad, redistribución, administración doméstica y planificación*.

En las conclusiones se presentará una síntesis de los principales aportes realizados a lo largo de toda la tesis, y luego se argumentará a favor de una concepción de *sostenibilidad plural* para los EATA, en base a los desarrollos conceptuales de los capítulos anteriores. También se plantearán algunas cuestiones a considerar en futuras investigaciones en esta temática.

v. En la búsqueda del investigador anfibio...

Me siento identificado con la idea de “intelectuales anfibios” que Maristella Svampa nos propone a los jóvenes académicos. Siempre me resistí a la idea de considerarme un “académico”... ingresé a la carrera de profesor e investigador universitario en la UNGS motivado por la idea de formarme en perspectivas de la economía que se hallaran afuera del paradigma neoclásico dominante. En mi formación de grado como economista -en la década de 1990 en la UBA, la universidad pública argentina más reconocida- me negaron la posibilidad de incorporar otras miradas alternativas a la de la corriente principal. En mi reingreso al ámbito universitario en el 2000, yo buscaba incorporar conocimientos y puntos de vista diferentes, pero para seguir trabajando en el territorio, en los barrios del conurbano de Buenos Aires, en las ciudades y pueblos de mi país que había conocido en experiencias laborales y sociales anteriores. En estos casi 10 años en la UNGS, considero haberme enriquecido bastante en el conocimiento y comprensión de la compleja realidad que vivimos, aunque frecuentemente el trabajo universitario nos exige concentrar en éste ámbito buena parte de las energías y del compromiso con la transformación de esa realidad. De todos modos, seguiré buscando maneras y tiempos para integrar mi realidad como investigador y docente con un compromiso militante en la transformación de la realidad más allá de la universidad. Por eso me ilumina esta propuesta y desafío de Maristella:

“Desde nuestra perspectiva, creemos que es posible integrar ambos modelos que hoy se viven como opuestos, la del académico y la del militante, sin desnaturalizar uno ni otro. Podemos establecer como hipótesis la posibilidad de conjugar ambos modelos en un solo paradigma, el del intelectual-investigador como anfibio. ¿Por qué utilizamos la metáfora del anfibio? Porque a la manera de esos vertebrados que poseen la capacidad de vivir en ambientes diferentes, sin cambiar por ello su naturaleza, lo propio del investigador/intelectual anfibio consiste en desarrollar esa capacidad de habitar y recorrer varios mundos, generando así vínculos múltiples, solidaridades y cruces entre realidades diferentes. (...) Nuestra hipótesis apunta a subrayar la potencialidad del investigador/intelectual como anfibio, pues lejos de traicionar el habitus

académico o de acantonarse en él, de lo que se trata es de hacer uso de él, amplificándolo, politizándolo en el sentido genuino del término. Asimismo, lejos de abandonar el espacio militante, de lo que se trata es de buscar un lugar dentro de él, en tanto investigador/intelectual comprometido y a la vez crítico, no complaciente; esto es, capaz de producir conocimientos que vayan más allá de la representación de los actores. Por último, el desafío consiste en contribuir a la construcción de nuevas alternativas políticas, en el vaivén que se establece entre el pensamiento y la acción, entre la teoría y la praxis transformadora.” (Svampa, 2007:5-6)

1. UNA PERSPECTIVA DE ECONOMÍA SUSTANTIVA CON PLURALIDAD DE PRINCIPIOS E INSTITUCIONES

1.1. La disputa sobre la conceptualización acerca de la economía y lo económico

Existe en este momento una fuerte disputa paradigmática en el interior de la economía como disciplina científica y como campo de conocimientos. Esto es conocido y experimentado cotidianamente por los economistas que hemos asumido una postura crítica frente a las corrientes dominantes en nuestra disciplina -más aún por aquellos a los que nos toca “enseñar economía” en las aulas-, especialmente por la imposibilidad de explicar los problemas del mundo real y por las recomendaciones de políticas que surgen de la teoría económica ortodoxa, que no hacen más que profundizar los problemas en vez de resolverlos o atenuarlos.

Las diferentes posturas teóricas sobre la economía y lo económico producen diferentes conceptualizaciones sobre los distintos objetos de estudio que pueden llevar a interpretaciones y recomendaciones totalmente divergentes sobre los problemas a resolver y cómo hacerlo. En lo que hace a nuestro tema, esto sucede en particular con los emprendimientos asociativos autogestionados y la cuestión de su sostenibilidad. Por esta razón necesitamos comenzar este trabajo dando cuenta de este debate paradigmático y asumiendo una perspectiva que nos permita avanzar luego en la conceptualización de nuestro objeto de estudio específico. Para esto resulta apropiado analizar los trabajos que sobre este tema se vienen realizando desde el campo de la Economía Social y Solidaria (ESyS), ya que ponen en relación la discusión sobre lo económico con las propuestas de construcción de nuevos paradigmas y alternativas.

Para desarrollar la perspectiva de la economía sustantiva vamos a recuperar especialmente aportes “clásicos” de Karl Polanyi y en menor medida de Marcel Mauss. El sociólogo y economista francés Jean-Louis Laville ha estudiado y sistematizado los principales argumentos de ambos autores, y a partir de ellos ha construido un marco teórico de lo denomina “Economía Plural”, planteándolo como un enfoque que sirve para criticar la economía actual y orientar las propuestas alternativas, tanto teóricas como prácticas. Más recientemente, José Luis Coraggio ha trabajado profundamente sobre las ideas de Polanyi, y ha desarrollado vínculos entre ellas y la propuesta de ESyS desde América Latina. Rescata de Polanyi –al igual que Laville- la perspectiva de la economía sustantiva en oposición a la visión formalista de la economía. Y luego nos ayuda a reflexionar sobre los distintos principios económicos y cómo en América Latina existen diversas formas de economía que se basan en esta pluralidad de principios.

Sin embargo, la visión hegemónica acerca de qué es la economía no es la sustantiva, sino la formal, incorporada como perspectiva única por parte de la escuela neoclásica, el paradigma dominante en la ciencia económica desde hace 140 años. Nos interesa contrastar brevemente estas dos visiones, especialmente en torno a dos cuestiones: 1) la definición de economía y lo económico, y 2) los principios e instituciones que organizan la economía.

1.2. La visión formal dominante: la economía y su organización a partir del mercado, según la corriente neoclásica

1.2.1. La definición formal de economía

La visión formal de economía plantea que *lo económico* es lo que se ocupa de *distribuir medios escasos entre fines múltiples*, según la definición más difundida. Dado lo ilimitado de los *deseos* humanos (notemos que no se habla de *necesidades*) plantea que se debe reconocer la *escasez* de los medios y lo

económicamente racional es resolver este problema de la forma más eficientemente posible. Este criterio de la *eficiencia* se convierte así en la síntesis de la *racionalidad económica*. Lo eficiente es atender la mayor cantidad posible de fines dada una cantidad limitada de medios, satisfacer la mayor cantidad posible de deseos con una cantidad dada y escasa de recursos disponibles.

Podemos citar al estadounidense Paul Samuelson (recientemente fallecido y usualmente mencionado como uno de los mayores economistas del siglo XX, autor del manual de introducción a la economía más leído desde su primera edición de 1948, con el que estudiaron buena parte de los estudiantes universitarios de todo el mundo), quien define a la economía de la siguiente manera:

“La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos. Tras esta definición se esconden dos ideas clave en economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos eficientemente. (...) Los bienes son limitados, mientras que los deseos parecen ilimitados. Incluso después de dos siglos de rápido crecimiento económico, la producción no es suficiente en los países occidentales, para satisfacer los deseos de todo el mundo. (...) Dado que los deseos son ilimitados, es importante que una economía saque el mayor provecho de sus recursos limitados, lo cual nos lleva al concepto fundamental de eficiencia. (...) La economía produce eficientemente cuando no puede mejorar el bienestar económico de una persona sin empeorar el de alguna otra. La esencia de la teoría económica es reconocer la realidad de la escasez y averiguar entonces cómo debe organizarse la sociedad de tal manera que utilice del modo más eficiente los recursos.” (Samuelson y Nordhaus, 1999:4)

Como podemos apreciar, para esta forma de comprender lo económico no es esencial que sean satisfechas las necesidades (aunque sea las más básicas y elementales) de la totalidad de los miembros de una población. Al contraponer recursos escasos con *deseos* ilimitados, se establece la imposibilidad lógica y material de satisfacerlos. Por ende, según esta perspectiva, sólo le compete a

la economía *institucionalizar* formas de distribuir lo escaso y el criterio preferido para ello por la teoría neoclásica es el de la eficiencia (y no, por ejemplo, el de garantizar la cobertura de ciertas necesidades para tod@s). Se establece esta categoría general de “deseos” y no se plantea una jerarquía interna que permita establecer un orden de prioridades dentro de este conjunto tan heterogéneo de “deseos”¹². Finalmente, los deseos que lograrán ser satisfechos serán sólo aquellos que puedan generar una demanda solvente (es decir, con capacidad de compra en dinero) en los mercados.

Por otra parte, Samuelson no menciona que en realidad hay una tercera idea “escondida” (nosotros diríamos *naturalizada*) en su definición: allí se dice que la economía es el estudio de cómo las sociedades producen y distribuyen *mercancías*. Desde un inicio (aunque sin aclararlo) establece una equivalencia entre economía y mercado, anticipando lo que luego sí argumentará: que la mejor manera de organizar lo económico es a través del mercado (autorregulado), porque es el único mecanismo que puede asignar *eficientemente* los bienes escasos entre los ilimitados deseos de los individuos.

1.2.2. El mercado como mecanismo organizador de la economía

¿Cuál es la mejor manera de organizar la economía, desde la perspectiva formal? La teoría económica neoclásica no deja lugar a dudas: es a través del mercado, el mecanismo (institución) que permite la agregación de las demandas individuales (los deseos que logran ser expresados a través de una intención de compra en dinero) y el encuentro con los productores/ofertantes que pueden dar respuesta a esas demandas. Ahí comienza a funcionar el sistema de precios, que orientará a productores y consumidores en sus decisiones individuales. En ese “libre juego” de la oferta y la demanda se determinará el precio de equilibrio que permitirá que las cantidades ofertadas y

¹² Tan heterogéneo es el conjunto de los “deseos” de los agentes económicos, que incluye (sin diferenciar) tanto los deseos más superfluos (por ejemplo, tener un “plasma” en cada habitación de la casa) como los deseos vinculados a necesidades vitales insatisfechas (comida, vestido, salud, educación, vivienda, etc.).

demandadas se igualen y se logren satisfacer la mayor cantidad posible de deseos de los agentes económicos. Esta visión recupera (y entroniza) la idea de la “mano invisible” que Adam Smith planteó en 1776¹³, al argumentar que cada individuo, buscando egoístamente su propio interés, es llevado (por el sistema de mercados sin intervención estatal, metafóricamente llamado “mano invisible”) a tomar las decisiones que agregadamente llevarían al mayor bienestar del conjunto de la sociedad. (Smith, 1994)

Presentamos a continuación una selección de citas textuales del manual de Samuelson, muy ilustrativas para comprender la visión formal/neoclásica sobre el mercado:

“Una economía de mercado es un complicado mecanismo que coordina a los individuos, las actividades y las empresas por medio de un sistema de precios y de mercados. (...) Nadie ha diseñado el mercado y, sin embargo, funciona notablemente bien. *En una economía de mercado, no existe ningún individuo u organización responsable de la producción, el consumo, la distribución y la fijación de precios.*” (Samuelson y Nordhaus, 1999:27, cursivas originales)

“Un mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y los vendedores de un bien o servicio determinan conjuntamente su precio y su cantidad. (...) Los precios coordinan las decisiones de los productores y consumidores en el mercado. Su subida tiende a reducir las compras de los consumidores y fomenta la producción. Su bajada fomenta el consumo y reduce los incentivos para producir. Los precios constituyen el engranaje del mecanismo del mercado. (...) Los mercados están resolviendo constantemente los problemas del *qué*, el *cómo* y el *para quién*. Al equilibrar todas las fuerzas

¹³ “Como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve (...) pero en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios.” (Smith, 1994:479, versión original de 1776)

que influyen en la economía, encuentran el equilibrio de la oferta y la demanda. (...) El mercado encuentra el precio de equilibrio que satisface simultáneamente los deseos de los compradores y los vendedores.” (Samuelson y Nordhaus, 1999:27-28, cursivas originales)

“Millones de personas producen voluntariamente miles de mercancías sin una dirección central ni un plan general. De hecho, salvo algunas importantes excepciones (como el ejército, la policía y las escuelas) la mayor parte de nuestra vida económica ordinaria avanza sin intervención del Estado, y esa es la verdadera maravilla del mundo social.” (Samuelson y Nordhaus, 1999:27)

Para justificar esta exaltación de las virtudes del mercado, la corriente neoclásica le da tratamiento de hecho consumado a algo que en realidad es un supuesto teórico: que la totalidad de los mercados son perfectamente competitivos, es decir que hay tantos oferentes y tantos demandantes que ninguno tiene la capacidad de influir decisivamente en el precio del mercado en función de su conveniencia. También supone que los mercados son completos (es decir, que no hay ausencia de oferta de ningún producto en ningún lugar) y que la información sobre todos los precios, cantidades y calidades fluye perfectamente y está disponible para todos los productores y consumidores sin ningún costo adicional, entre otros supuestos fundamentales que sostienen este andamiaje conceptual.

Nótese que no es casual la referencia constante a *mecanismos* y *engranajes*: la teoría neoclásica dominante niega sistemáticamente la presencia de actores con diferente poder relativo en los mercados, por ello utiliza estas metáforas de maquinarias de funcionamiento automático e impersonal, sin dirección ni responsabilidad de ninguna persona u organización humana. Aunque al referir al origen del mercado la metáfora se deshace: a esta máquina aparentemente nadie la creó ni la diseñó.¹⁴

¹⁴ Muy diferente, como veremos un poco más adelante, es el tratamiento que sobre el mercado hace Karl Polanyi en “La Gran Transformación” (1944), en donde recupera la historia del origen de los mercados más importantes para el capitalismo (los de trabajo, tierra y dinero) y asegura que hicieron falta políticas estatales muy concretas y decisivas para su desarrollo. También refiere a la aparente capacidad de autorregulación de esta institución, de hecho es el centro de

Sí admitieron los teóricos neoclásicos (luego de la llamada “revolución keynesiana” en el campo de la ciencia económica) que los mercados reales presentan ciertas fallas, y se justifica entonces la intervención del Estado, para resolver esas “fallas del mercado”.¹⁵ Pero el orden de prioridad es claro: el mercado debe organizar la economía; cuando falla -y sólo en esos casos- se justifica que *intervenga* el Estado en “lo económico”, el *ámbito natural* del mercado y el interés privado.

Ante esta absolutización del mercado como institución súper-poderosa con capacidad de autorregularse y su naturalización como única forma racional de hacer economía, analizaremos a continuación el enfoque de la economía plural desarrollado a partir del concepto sustantivo de economía.

1.3. El concepto de economía sustantiva y la pluralidad de principios y formas de institucionalizar lo económico en las sociedades

1.3.1. La definición sustantiva de economía

El primero en afirmar la necesidad de discutir sobre los dos significados de economía, dada la progresiva divergencia entre ellos, fue Karl Polanyi. Este autor señaló que el sentido formal de economía, al apoyarse en el carácter

su denuncia contra el liberalismo, y (eso sí) coincide con los neoclásicos en el uso de una metáfora mecánica: él caracteriza al mercado autorregulado como un “molino satánico” que puede acabar con la vida humana y la naturaleza... (Polanyi, 1975)

¹⁵ Samuelson y Nordhaus (1999) consideran tres justificaciones para la intervención estatal: i) para aumentar la eficiencia en los casos de competencia “imperfecta”, externalidades o bienes públicos; ii) para aumentar la equidad atendiendo algunas necesidades de la población más pobre, si la sociedad considera que la desigualdad existente resulta inaceptable; iii) para reactivar o estabilizar la macroeconomía, luego de que Keynes demostrara que ciertos mecanismos de ajuste automático podían fallar en tiempos de depresión económica con alto desempleo.

lógico de la relación entre medios y fines, originó la definición de lo económico por referencia a la escasez, mientras que el sentido sustantivo de economía remite a las relaciones de interdependencia entre los hombres y con la naturaleza que permiten la reproducción de la vida humana en sociedad. La aprehensión únicamente del sentido formal por parte de la escuela neoclásica redujo el campo del pensamiento económico y generó la ruptura entre lo económico y lo viviente. (Laville, 2009b)

El concepto sustantivo de economía planteado por Polanyi hace referencia al proceso de interacción entre los hombres entre sí y con la naturaleza a partir del cual toda sociedad se organiza para proveer las condiciones materiales que permitan satisfacer las necesidades de todos sus miembros. Este proceso resulta organizado y estabilizado en cada sociedad mediante la combinación variable de un conjunto de principios e instituciones que pautan los comportamientos económicos de personas y grupos. (Coraggio, 2009a)

Desde este punto de vista, toda sociedad lleva adelante ciertos procesos económicos institucionalizados cuya función es producir y reproducir las condiciones materiales que garanticen la perduración de la vida, tanto humana como de la naturaleza en donde se desarrolla y de la que forma parte. Estos procesos económicos no son naturales, sino construcciones sociales y políticas, fueron históricamente contruidos y por ello pueden ser modificados. Por lo tanto, el sentido de la economía (de toda economía, desde la perspectiva sustantiva) es institucionalizar socialmente formas de producir, distribuir y consumir que garanticen la reproducción de la vida social. (Coraggio, 2009a)¹⁶

Polanyi afirmaba que la economía en las sociedades antiguas y medievales quedaba “sumergida entre sus relaciones sociales” (1975:74). De este análisis

¹⁶ Se reconoce que la reproducción social es más amplia y compleja que la reproducción de la base material de la vida, pero se afirma que sin esa base no hay vida social posible. (Coraggio, 2009a). Se aplica aquí la noción de *racionalidad reproductiva* (la economía sólo es racional si logra reproducir la vida humana en armonía con la naturaleza), en contraposición a la racionalidad instrumental medio-fin de la eficiencia (encumbrada por la visión dominante y considerada irracional desde esta perspectiva). (ver Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009).

histórico -y de la crítica a la “sociedad de mercado” por lo nefasto de sus consecuencias sociales y naturales- surgen entonces los planteos de la necesidad de reinsertar (reencastrar, volver a anclar) la economía en la sociedad, de recuperar “las prácticas sociales así como los mecanismos institucionales que han entrado y entran en contradicción con el proceso institucionalizado dominante de reducción de la economía a su visión formal.” (Laville, 2009a:60)

En este contexto teórico, y para contrastar con la definición neoclásica antes presentada, podemos citar la definición de economía de Coraggio, planteada desde esta perspectiva:

“La economía es el sistema de instituciones, valores y prácticas que se da una sociedad para definir, movilizar, distribuir y organizar capacidades y recursos a fin de resolver de la mejor manera posible las necesidades y deseos legítimos de todos sus miembros (reproducción ampliada de la vida de todas y todos, incluyendo las generaciones futuras).” (Coraggio, 2009a:147)

A diferencia de la concepción formal neoclásica, no se enfatiza aquí en la escasez (aunque tampoco se la niega) sino en la posibilidad real de garantizar la satisfacción de ciertas necesidades “legítimas” para la totalidad de la población, para lo cual es imprescindible desarmar esa caja negra de los “deseos ilimitados” y jerarquizarlos de acuerdo a reglas democráticas.

“... lo *necesario* no es definido sólo en base a estándares biológicos objetivos (...) sino que es también político y cultural. En todo caso, lo necesario no es lo *deseable*, pues ante la ilimitación del deseo que el mercado autorregulado exagera, y que Polanyi ve como el rasgo destructor de la economía y la sociedad humana, proponer que la economía debe satisfacer todos los deseos sería pretender como condición de la existencia de las sociedades una evidente utopía. Tanto lo necesario como lo *legítimamente deseable* pueden en cambio ser tratados a través de un proceso democrático de definición (...). Los agentes económicos pueden tomar iniciativas de qué y cómo producir y consumir, pero, superada la absolutización del automatismo del mercado, hay

una instancia política que, como autoridad legítima y revocable, orienta (y parcialmente coordina y planifica) el conjunto.” (Coraggio, 2009a:116-117)

1.3.2. Los principios y formas plurales de organización de lo económico

Esta definición sustantiva de economía establece que son diversas (plurales) las formas en las que una sociedad puede organizar (y de hecho, organiza) lo económico. A partir del análisis de investigaciones antropológicas y sociológicas, Polanyi postula que en todas las sociedades conocidas se encuentran presentes (al menos) cuatro *principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio*. Cada uno de estos principios se desarrollan en combinación con ciertos *modelos institucionales: simetría, centralidad, autarquía y mercado*. La manera en la que estos principios se aplican es diversa y propia de cada sociedad histórica, que los *institucionaliza* en función de su organización social vigente. Son también diversas las maneras en las que estos principios e instituciones se combinan en cada sociedad, pudiendo ser algunos predominantes y otros subordinados o marginales en una determinada organización social. (Polanyi, 1975)¹⁷

¹⁷ Basándose en Polanyi, Coraggio presenta la proposición de los principios de la siguiente manera: “Para asegurar su funcionamiento (unidad y estabilidad de la economía mediante la obtención de la producción y distribución ordenada y recurrente de los bienes) y hacer que los grupos o sociedades se mantengan integrados (interdependencia de sus elementos), todos los sistemas económicos se organizaron y organizarán de acuerdo a diversos PRINCIPIOS GENERALES DE COMPORTAMIENTO (autosuficiencia doméstica, reciprocidad, redistribución, intercambio). Los principios generales de comportamiento disciplinan una gran diversidad de motivaciones individuales (por voluntad originada en la conveniencia o por temor de los individuos) y se institucionalizan con el auxilio de una ORGANIZACIÓN SOCIAL (sean sistemas de status, la costumbre, el derecho, la magia o la religión, o sistemas políticos más o menos democráticos, que generan valores y ofrecen una motivación no económica para que se cumplan las funciones económicas, incluso para que se realicen los esfuerzos personales necesarios, se cumplan las obligaciones, se desarrolle la división del trabajo y se provean medios materiales para la subsistencia) que utiliza PATRONES-SOPORTE INSTITUCIONALES (autarquía o grupo cerrado, simetría entre individuos o grupos, centralidad dentro de un territorio o comunidad, mercados) que propician su aplicación y no son ellos

Veamos cómo lo plantea el propio Karl Polanyi en “La gran transformación”, su obra más influyente, publicada originalmente en 1944:

“A grandes rasgos, la proposición afirma que todos los sistemas económicos conocidos por nosotros hasta el fin del feudalismo en Europa Occidental estuvieron organizados conforme ya con los principios de reciprocidad y redistribución, o economía doméstica, o alguna combinación de los tres. Esos principios fueron institucionalizados con la ayuda de una organización social que (...) hizo uso de modelos de simetría, centricidad y autarquía. En esta estructura, la producción y distribución ordenada de artículos se aseguró mediante una gran variedad de motivos individuales disciplinados por principios generales de conducta.” (Polanyi, 1975:84)

“... la organización del sistema económico puede seguir estando basada en los mismos principios, aunque acompañados por rasgos de cultura muy diferentes, según las relaciones humanas muy distintas con que esté entrelazado el sistema económico” (Polanyi, 1975:82)

“... principios de conducta como esos no pueden ser eficaces a menos que los moldes institucionales existentes se presten a su aplicación. La reciprocidad y la redistribución son capaces de asegurar el funcionamiento de un sistema económico (...) únicamente por que la organización de las sociedades en cuestión llena las exigencias de tal solución con la ayuda de modelos tales como la simetría y la centricidad. (...) Los modelos institucionales y los principios de conducta son reajustados mutuamente. (Polanyi, 1975:77-78)

“El trueque, permuta o cambio es un principio de conducta económica cuya eficacia depende de la estructura del mercado. Un mercado es un lugar de reunión para efectuar trueques, compras y ventas. A menos que exista tal estructura, siquiera fragmentariamente, la inclinación a efectuar trueques hallará un campo insuficiente: no puede producir precios. Porque así como la reciprocidad es ayudada por una estructura simétrica de organización, y la redistribución es facilitada por cierto grado de centralización, y la economía

mismos resultado de la agregación de los respectivos tipos de comportamiento, sino de otros procesos o comportamientos distintos.” (Coraggio, 2009a:161-162, mayúsculas en el original)

doméstica debe basarse en la autarquía, de la misma manera la eficacia del sistema de trueque depende de la estructura del mercado.” (Polanyi, 1975:89)

“Pero de la misma forma que la reciprocidad, redistribución o economía doméstica puede darse en la sociedad sin prevalecer en ella, el principio de trueque puede también ocupar un lugar subordinado en una sociedad en que otros principios están en ascendencia” (Polanyi, 1975:89)

Analicemos brevemente el significado de estos principios, así como sus formas de institucionalización en las distintas sociedades.

1.3.2.1. Reciprocidad

Cuando se habla de *reciprocidad*¹⁸ como principio económico se hace referencia a los intercambios entre personas o grupos que se relacionan entre sí desde una posición similar en cuanto al lugar que ocupan en una sociedad. Pueden ser recíprocos los intercambios entre integrantes de un grupo familiar¹⁹, de una comunidad étnica o territorial, de una asociación o cooperativa, etc.

Es necesario señalar que el intercambio recíproco no implica intercambio de equivalentes, ni simultáneo ni diferido en el tiempo. Es el *acto de dar* algo al otro, lo que se devuelve, y no el contenido de lo que se da. Por ello, el principio de reciprocidad está estrechamente relacionado con el concepto y la práctica del “don”. La “triple obligación de dar, recibir y devolver”, que constituyó la regla

¹⁸ “Correspondencia mutua de una persona o cosa con otra. Cualidad de recíproco (que incluye varios sujetos). Recíproco: Igual en la correspondencia de uno a otro. Dispuesto a corresponder del mismo modo a un determinado comportamiento ajeno.” (Diccionario de la Real Academia Española, 23ª edición)

¹⁹ Con ciertas reservas, debido a que las asimetrías son constitutivas de las relaciones familiares, aunque pueden ser relativizadas por la forma en la que varían a través del ciclo de vida de la unidad doméstica. Es claro que pueden existir relaciones de reciprocidad en las familias, pero también que no todas las relaciones hacia adentro de la familia se fundan en este principio. Más adelante retomaremos esta cuestión cuando veamos la lógica económica de las unidades domésticas de la economía popular.

social básica de numerosas sociedades -según estableció Marcel Mauss en su célebre “Ensayo sobre el don” (1923-24)-, es la traducción concreta del principio de reciprocidad de Polanyi. (Caillé, 2009a:116).

“El don puede ser definido como el ofrecimiento a otros de un bien o servicio, sin garantía o demanda de retribución, pero con esperanza de que habrá correspondencia, lo que puede establecer relaciones de alianza y amistad.” [Desde la perspectiva antiutilitarista, el don es considerado] “creador de alianzas, lazos afectivos y acciones solidarias, asemejándose a los motivos que empujan las relaciones sociales hacia la cooperación, por encima de cualquier interés...” (Caillé, 2009a:115-116).

El “don” -que se da, en principio, libre y gratuitamente- puede crear un vínculo social entre quien da y quien recibe, que sentirá una cierta obligación a devolver. En estas relaciones existen tensiones entre los pares libertad/obligación y desinterés/interés, pero se considera que los primeros elementos subordinan a los segundos. (Caillé, 2009a)

1.3.2.2. Redistribución

La *redistribución*²⁰ como principio económico hace referencia a un doble flujo de bienes o servicios, que en un primer momento son entregados desde todos los integrantes de un colectivo o comunidad hacia un centro (que puede estar representado por una persona o institución y que a su vez suele ejercer cierta autoridad o gobierno dentro del colectivo); y en un segundo momento (no necesariamente inmediato) vuelven a ser distribuidos entre distintos miembros de la comunidad, pero con un criterio diferente al cual fueron recolectados en el movimiento anterior. Una redistribución progresiva sería aquella que recoge una cierta cantidad de productos y luego los vuelve a distribuir otorgando mayores cantidades a aquellos que menos tienen y/o menos entregaron anteriormente.

²⁰ “Acción y efecto de redistribuir. Redistribuir: Distribuir algo de nuevo. Distribuir algo de forma diferente a como estaba.” (Diccionario de la Real Academia Española, 22ª edición)

Acertadamente Polanyi observa que no puede aplicarse el principio de redistribución si no existe una centralidad reconocida por todos los integrantes de un determinado colectivo social. Esa centralidad puede estar detentada por ciertos integrantes en acuerdos o tradiciones propias de cada sociedad, pueden ser los líderes políticos, religiosos, autoridades elegidas democráticamente o no, etc.

Existe una dimensión de obligatoriedad diferente en este principio en relación con el anterior: la pertenencia al grupo o sociedad obliga a cada uno de sus miembros (individuos u organizaciones) a hacer entrega de los recursos (bienes, servicios, dinero) que se establecen a través de las normas (escritas o tácitas) que regulan el colectivo, y que también pueden establecer los criterios de redistribución y los derechos de cada parte en relación al todo.

Laville establece un vínculo interesante entre estos dos primeros principios y el concepto de *solidaridad democrática* (en confrontación con una acepción *filantrópica* de la solidaridad, ver 2.1.1.): “la solidaridad democrática aparece bajo dos caras, una de reciprocidad que designa el lazo social voluntario entre ciudadanos libres e iguales, y una redistributiva que designa las normas y beneficios establecidos por el Estado para reforzar la cohesión social y corregir las desigualdades” (Laville, 2004:223). Ello permite comprender por qué, en nombre de la solidaridad, se han generado: por un lado, *asociaciones* para la producción y distribución de bienes (cooperativas), para la ayuda mutua ante determinados riesgos (mutuales) y para la defensa de los trabajadores (sindicatos), etc.; y por otro lado, se han impulsado políticas de protección social que reconocen/construyen derechos universales y contrarrestan las consecuencias del mercado autorregulado.

1.3.2.3. Administración o economía doméstica

El principio de *administración doméstica* “... consiste en la producción para el uso propio. Los griegos lo llamaban *oekonomía*, de donde se deriva la palabra ‘economía’...” (Polanyi, 1975:82). Se trata de la búsqueda y la práctica de producir y almacenar para satisfacer las necesidades de los miembros de un

grupo cerrado, que puede ser una familia, una aldea o localidad, una comunidad territorial más amplia, una región o una nación. Se vincula con la autarquía, la autosuficiencia, la capacidad de una unidad de bastarse a sí misma.

Según Coraggio, este principio “en primera instancia implica un encastramiento de lo económico en/por las formas y relaciones primarias de sociabilidad, en tanto las relaciones de parentesco, comunidad (...) u otras similares se constituyen como relaciones de producción y distribución” aunque aclara que también “el modelo de autarquía puede extenderse a grandes agregados, incluso nacionales” (2009a:120,124).

Polanyi hace una interesante alusión a Aristóteles en su “Política”, cuando analizó la posible combinación entre el principio de la administración doméstica y el de intercambio mercantil, siendo el segundo subordinado del primero:

“Aristóteles insiste en que la producción para el uso, en contra de la producción para la ganancia, es la esencia de la administración doméstica propiamente dicha; sin embargo, alega, la producción accesoria para el mercado no tiene por qué destruir la autosuficiencia de la administración doméstica mientras la cosecha sembrada con propósito de ganancia también lo hubiera sido para el sustento, como ganado o grano. (...) mientras los mercados y el dinero fueran simples accesorios de una economía doméstica, en otros respectos autosuficiente, el principio de la producción para el uso podía regir.” (Polanyi, 1975:83)

1.3.2.4. Intercambio en el mercado

Si bien ya hemos hecho referencia antes a la institución “mercado”, podemos anotar algunas cuestiones adicionales, especialmente en lo que hace a la relación de este principio (*intercambio*) e institución (*mercado*) con los demás recién planteados.

El principio de intercambio ocupaba un lugar marginal en los sistemas económicos de numerosas sociedades antiguas, tal como Polanyi argumenta reiteradas veces. Y cuando fue surgiendo (más tardíamente que el resto), su aplicación estaba claramente subordinada a los principios de reciprocidad o economía doméstica.

Una de las principales y más reconocidas tesis de Polanyi es la que muestra que “el paso que transforma a mercados aislados en una economía mercantil, a los mercados regulados en un mercado autorregulador (...) no fue el resultado de ninguna tendencia inherente en los mercados hacia el aumento, sino más bien un efecto de estimulantes altamente artificiales administrados al organismo social...” mediante “...una acción deliberada del Estado...” (1975:90,99). Se trata de un proceso político claramente intencionado, una visión prácticamente opuesta a la idea de los mercados como institución económica “natural” planteada por los neoclásicos.

Cuando se absolutiza el intercambio mercantil como principio a partir de la construcción de la “economía mercantil”, se subvierte la relación entre lo económico y lo social, la economía se “desencastra” y subordina a las demás dimensiones de lo social, configurando una “sociedad de mercado”:

“Ninguna sociedad podría, naturalmente, vivir un período cualquiera de tiempo a menos que poseyera alguna especie de economía; pero con anterioridad a nuestro tiempo nunca existió una economía que, aún en principio, estuviera controlada por los mercados” (Polanyi, 1975:71)

“Una economía mercantil es un sistema económico controlado, regulado y dirigido solamente por los mercados; el orden de la producción y distribución de artículos está confiado a este mecanismo autorregulador” (Polanyi, 1975:107)

“La autorregulación implica que toda la producción está a la venta en los mercados y que todos los ingresos se derivan de esas ventas. Conforme a ello, hay mercados para todos los elementos de la industria, no sólo para artículos (siempre incluyendo servicios) sino también para el trabajo, tierra y dinero. (...) Pero el trabajo y la tierra no son más que los propios seres humanos y el medio

natural en que existen, incluirlos en el mecanismo del mercado significa *subordinar la sustancia misma de la sociedad a las leyes del mercado.*" (Polanyi, 1975:108,111, cursivas nuestras)

Esta transformación de los procesos económicos de las sociedades modernas acelera la destrucción de las bases materiales de la vida social (la vida humana y la naturaleza "externa"). En este sentido el principio económico del intercambio mercantil no resulta "autocoherente" como afirma Coraggio (2009a) y vuelve necesario un movimiento de reinstitucionalización de lo económico "en defensa de la sociedad humana"²¹, recuperando la importancia de los otros principios y prácticas que permitan volver a encastrar la economía en la sociedad. (Laville, 2009)

1.4. La pluralidad de principios, prácticas e instituciones de lo económico y su relación con la propuesta de Economía Social y Solidaria

Además de que nunca se cumplieron las promesas de la sociedad de mercado (el logro del máximo bienestar general a partir de la búsqueda del interés individual, la igualdad de oportunidades a partir de la competencia perfecta, etc.)²², la visión formal dominante invisibiliza la existencia de gran cantidad y variedad de prácticas e instituciones económicas que están orientadas predominantemente por los otros principios y que cumplen funciones fundamentales para la reproducción de la vida y de la sociedad actuales.

²¹ "La afirmación de que la absolutización del mercado es autodestructiva del mismo sistema de mercado y de la sociedad misma es un juicio de hecho con fundamentos científicos que proveen clara evidencia (...). Pero no se trata de confirmar la hipótesis observando el fin definitivo de la vida en la tierra, sino de actuar cambiando de curso para evitar las graves anticipaciones de ese fin. Estamos, al hacerlo, participando en el movimiento defensivo de la sociedad humana, no de la pretendida sociedad de mercado que lleva a su autodestrucción. Y la Economía Social y Solidaria es una propuesta –entre otras- para organizar esa defensa de la sociedad." (Coraggio, 2009a:118-119)

²² "El mercado autorregulador no es una realidad histórica, sino una utopía que ha transformado culturalmente la percepción de la economía y que manifiesta una gran performatividad generando profundos cambios institucionales" (Laville, 2009a).

Mostraremos a continuación cómo esto puede ser analizado desde Europa y América Latina, a partir de los aportes de Laville y Coraggio.

1.4.1. Desde Europa: aportes de Jean-Louis Laville

Jean-Louis Laville señala la convergencia entre las ideas de Polanyi y Mauss, que a su entender se debe a que comparten una misma crítica sobre el reduccionismo que explica la acción económica solamente por el interés material individual. Ambos deducen que la realidad de la economía es plural y que esto es encubierto por la visión formal de la economía:

“Mientras que Polanyi pone de relieve la pluralidad de los principios económicos, Mauss reconoce la pluralidad de formas de propiedad e insiste en que la organización económica es un complejo de economías a menudo opuestas modelado por instituciones evolutivas. (...) No hay un modo único de organización de la economía que sería la expresión de un orden natural, sino un conjunto de formas de producción y distribución que coexisten. (...) La contribución de Polanyi y Mauss puede ser interpretada como la puesta a disposición de una grilla de lectura que permite aprehender el carácter plural de la economía real, ya que evidencia la existencia de una diversidad de principios económicos de distribución y producción, al mismo tiempo que atiende a las formas de encuadre institucional del mercado. La referencia a una economía plural²³ (...) proporciona un marco de análisis que presenta la ventaja de respetar los hechos.” (Laville, 2004:211-212)

En esta búsqueda por llegar a una comprensión respetuosa de la economía real, Laville (2004) plantea tres cuestiones:

²³ Por su parte, Caillé critica esta denominación y plantea que lo que es plural no es la “economía”, sino los modos de institución o anclaje de lo económico en los otros órdenes de la sociedad: “No se debe confundir la definición de lo económico con la definición de su modo de institución social. Lo que puede ser plural no es lo económico en tanto tal, sino la diversidad de sus modos de institución (de encastramiento, de embeddedness).” (Caillé, 2009b:39)

- i) desmitificar la idea de la *economía mercantil* como única fuente recursos y riqueza, ya que no resiste un análisis empírico²⁴;
- ii) comprender la verdadera dimensión y significación de la *economía no mercantil*, ya que (de hecho) el Estado impulsa el consumo, garantiza ingresos mínimos y provee numerosos servicios fundamentales para toda la población;
- iii) reconocer la existencia de la *economía no monetaria*, ya que la ausencia de registros estadísticos oculta la realidad de la producción para el autoconsumo (familiar y comunitario) y la acción económica de multiplicidad de redes y asociaciones solidarias.

“Dado que la economía de mercado torna invisible o invalida otras formas y lógicas económicas, se trata de (...) explicar y entender cómo la institución de la economía no se limitó a la economía formal –expresión de la racionalidad con arreglo a fines- y cómo se completó con otros modos de institución.”
(Laville, 2009a:59)

A partir del reconocimiento de esta pluralidad económica, y como respuesta ante la exitosa ofensiva neoliberal de las últimas décadas, Laville propone profundizar la *democratización de la economía*. Entre otras cosas ello implica someter a los mercados a una regulación bajo las reglas de la política democrática, y construir o fortalecer instituciones económicas que se apoyen en los principios de reciprocidad y redistribución (recordemos que para Laville la orientación de prácticas sociales bajo estos dos principios construye una *solidaridad democrática*). En términos generales, se trata de rechazar la mercantilización creciente de la vida social e impulsar todas aquellas políticas y propuestas que apunten a *pluralizar* lo económico y *socializar* la economía (“reencastarla” en la sociedad). (Laville, 2004 y 2009b)

²⁴ “Realmente, las formas de producción y distribución son mucho más complejas. La empresa utiliza una mano de obra que no educó, ni formó; se beneficia de un ambiente natural que no crea; hereda un capital social y moral, recursos simbólicos y culturales que se ignoran completamente. Además la economía mercantil se apoya ampliamente sobre la redistribución”
(Laville, 2004:227)

En el marco de esta propuesta general de democratizar la economía, Laville le otorga mucha importancia a la propuesta de la *Economía Social y Solidaria*, por dos razones fundamentales: i) porque se apoya en prácticas sociales concretas y existentes (y no en formulaciones abstractas)²⁵, y ii) porque no es sólo una propuesta económica (de *otra* economía) sino que se reivindica como proyecto *político* y viene mostrando que es capaz de construir y agrupar actores y movimientos sociales que pueden influir en la evolución de la relación de fuerzas a nivel nacional y regional.

“Así, emerge una concepción de cambio social en el cual ‘no prevalecen absolutamente esas alternativas revolucionarias y radicales, esas elecciones brutales entre dos formas contradictorias de sociedades’, sino ‘que es y será llevado a cabo mediante procesos de construcción de grupos e instituciones nuevas, al lado o por encima de las antiguas’ (Mauss, 2001:p.265).” (Laville, 2009b:162)

1.4.2. Desde América Latina: aportes de José Luis Coraggio

Consideramos que la(s) realidad(es) de las sociedades periféricas de América Latina ofrecen un punto de vista diferente y con mucho potencial para la comprensión, aplicación y construcción de nuevos conceptos acerca de lo económico y sus formas plurales de institucionalización. Por un lado, resultan mucho más evidentes tanto las falencias del marco conceptual neoclásico como las consecuencias nefastas de la autonomización del mercado, visibles en la magnitud de la exclusión y pauperización o en la expoliación y privatización de los recursos naturales. Por otro lado, es importante y notoria la presencia de formas de organizar la economía de amplios sectores de la población que no responden al modelo capitalista mercantil, sino que se apoyan en otros principios, otras lógicas y formas organizativas. No sólo porque perduran en nuestras sociedades instituciones económicas solidarias

²⁵ “Este es otro punto respecto al cual Mauss y Polanyi están de acuerdo: el análisis debe basarse en prácticas para reportar y examinar su existencia, es decir, necesita partir del ‘movimiento económico real’ y no de un proyecto de reforma social pegado a la realidad” (Laville, 2009b:162)

tradicionales o porque la economía doméstica siguió siendo siempre una base fundamental para la reproducción de la fuerza de trabajo, sino también porque además es en esta región en donde más se está avanzando en la proyección y promoción de iniciativas concretas de economía alternativa que podemos agrupar en el amplio y heterogéneo campo de la ESyS.

“...desde la periferia del sistema-mundo (...) es fácil observar fenómenos que indican algo que tal vez sea menos visible en los países del centro de occidente: la economía no se reduce a la economía de mercado. Existen sectores de la economía (en sentido sustantivo) no monetizados, partes importantes de la naturaleza y del trabajo que no han sido mercantilizados, y todos los principios, incluido el de administración doméstica, tienen peso en una economía plural (Laville plantea esto pero como una posibilidad lógica universal, sin diferenciar empíricamente entre sociedad del centro y de la periferia...)” (Coraggio, 2009a:137).

Coraggio destaca el peso del Estado y del principio de redistribución en nuestras sociedades, que creemos que se ha fortalecido en la región en la última década con proyectos políticos populares que están cuestionando la propuesta neoliberal y dan lugar a la experimentación de formas de economía comunitaria y solidaria. También plantea que existen y se reproducen formas económicas con distintos grado de hibridación de recursos y lógicas, como por ejemplo unidades domésticas populares, redes de parentesco o vecindad, comunidades de base étnica, empresas recuperadas, emprendimientos asociativos, etc.

A partir de las propuestas teóricas de Polanyi -y apoyándose en la experiencia latinoamericana-, Coraggio propone la consideración de un *quinto principio* de integración de lo económico: la *planificación colectiva de lo complejo*, “del conjunto de condiciones complementarias y efectos posibles de las acciones colectivas y/o interdependientes”, una institución económica que “contribuye a dar forma a nuevos sujetos colectivos, a nuevas relaciones sociales vinculadas al reconocimiento de la diversidad y pluralidad de la economía y sus actores”. Argumenta que una institucionalización más democrática de la economía

necesita complementar las dos formas de coordinación de las actividades económicas parciales, el mercado y el plan, sometiendo a ambas a reglas democráticas de participación, decisión y gestión. Y que la historia reciente de América Latina aporta evidencia en este sentido, ya que “el Estado ha tenido un papel fundamental en los procesos de industrialización, de construcción de sistemas completos de educación, de salud, de infraestructuras, de armado de cadenas productivas básicas para el sistema de producción nacional, contradiciendo explícitamente (discursiva y prácticamente) las indicaciones del mercado”. Sin embargo, propone no repetir errores e impulsar en estos tiempos modalidades de planificación más participativas, ecológicamente sustentables y socialmente sostenibles. (Coraggio, 2009a:125-128)

Finalmente, Coraggio considera que este marco conceptual de la economía sustantiva con pluralidad de principios resulta muy apropiado y necesario, pero advierte que se pone el foco en los modos de distribución y circulación y no se hace un análisis profundo de los modos y relaciones de producción (en especial de la organización del proceso de trabajo) y de consumo. En este sentido, en nuestro trabajo intentaremos compensar este déficit, complementando el marco teórico presentado en esta sección con el análisis de otros conceptos como los de *emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados* y *economía popular*, contenidos que abordaremos en los dos siguientes capítulos.

2. EL TRABAJO ASOCIATIVO Y AUTOGESTIONADO: APORTES DESDE EL CAMPO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

En el presente capítulo revisaremos los conceptos relacionados al trabajo asociativo y autogestionado, sus agentes y organizaciones. Partiremos de las conceptualizaciones de autores pertenecientes al campo de la Economía Social y Solidaria (ESyS), y en ciertas ocasiones plantearemos aportes propios que nos permitan avanzar en cuestiones relevantes en el marco de nuestro estudio.

Nos preguntaremos por los rasgos básicos que nos permitan caracterizar -y si fuera posible, distinguir- el trabajo asociativo y el trabajo autogestionado²⁶. Para analizar estas cuestiones revisaremos primero los conceptos más abstractos y abarcativos, para aproximarnos desde allí a los más concretos y operativos. Luego profundizaremos en la definición y caracterización de las organizaciones en las que se desarrolla el trabajo asociativo y autogestionado: los Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados (EATA). Posteriormente analizaremos el potencial de este tipo de trabajo y organizaciones, destacando los aspectos productivo, formativo y político. Finalmente, haremos referencia al proceso de construcción de la identidad de los trabajadores autogestionados.

²⁶ En este trabajo utilizaremos los términos “trabajo asociativo” (a diferencia de los autores brasileños que citaremos, que hablan de “trabajo asociado”) y “trabajadores asociados”, porque consideramos que éste es el uso correcto de estas palabras en castellano. También hablaremos de “trabajo autogestionado” y “trabajadores autogestionados” (otros autores hablan de “trabajo autogestivo” o “autogestionario”, ninguna de estas palabras figuran en el diccionario de la Real Académica Española), porque son los usos más comunes en nuestro país y los que han adoptado las propias organizaciones que los agrupan.

2.1. Revisión de conceptos básicos sobre trabajo asociativo y autogestionado

2.1.1. Asociativismo

El concepto de *asociativismo* hace referencia a las prácticas sociales (informales o institucionalizadas) desarrolladas por grupos de personas que cooperan por tener intereses u objetivos en común (Tiriba, 2008; Albuquerque, 2004a), a la unión de esfuerzos y recursos por parte de unidades autónomas, emprendida para beneficio común de los participantes. (Núñez, 1996:11)

Las prácticas asociativas pueden estar basadas en ciertos valores o principios compartidos, y a la vez son espacios propicios para la de construcción colectiva de acuerdos éticos entre sus integrantes. Para Lia Tiriba (2008), el asociativismo se caracteriza por la construcción de lazos sociales basados en la confianza, la cooperación y la reciprocidad, y el desarrollo de este tipo de relaciones a su vez construye y refuerza un sentido de pertenencia al grupo o comunidad de referencia. En una línea similar, Paulo Albuquerque (2004a) señala que dichas prácticas sociales de cooperación se asientan en la reciprocidad, en la confianza, en la pluralidad y en el respeto por la otra persona, que se manifiesta en un rechazo a la instrumentalización de esa relación y en la consideración del otro como autónomo, como alguien capaz de tomar decisiones. Este autor plantea además que el asociativismo busca intencionalmente la reunión de las personas y de las fuerzas de cada uno para producir una fuerza colectiva mayor a su simple agregación.

Chanial y Laville (2009), por su parte, van un poco más allá en el análisis de los principios sobre los cuales se asientan las prácticas asociativas, y postulan que es necesario comprender que en el acto asociativo se pone en práctica una modalidad específica de vínculo social y político: la *solidaridad*.

“Sólo una teorización que tenga en cuenta la solidaridad como un principio de acción colectiva independiente, diferente de la acción instrumental y

estratégica, tiene posibilidades de comprender la originalidad de lo que se expresa en las prácticas asociativas.” (Chanial y Laville, 2009: 37)

Complementando lo que ya referimos en el capítulo previo sobre la vinculación entre el concepto de solidaridad y los principios de reciprocidad y redistribución (ver 1.3.2.1.), cabe aclarar que el mismo concepto de “solidaridad” está en discusión, y que según Laville puede remitir a dos proyectos opuestos: i) por un lado, una *solidaridad filantrópica* concentrada en la atención de “lo urgente” sin enfocarse en las causas, que busca preservar la “paz social” a través de dádivas altruistas, voluntarias y paliativas, sin dar lugar a la reciprocidad y manteniendo la desigualdad; ii) por otro lado, una *solidaridad democratizante*, basada en la ayuda mutua y la acción colectiva reivindicativa que construye auto-organización y movimiento social, que supone un reconocimiento de igualdad de derechos y busca “profundizar la democracia política mediante una democracia económica y social” (Laville, 2009c:350).

Cabe aclarar que -en nuestra opinión- hay espacio para el interés particular en la práctica asociativa, incluso puede ser fundamental para el inicio o la continuidad de la asociación. Ahora bien, consideramos que la búsqueda del interés particular debe aparecer subordinada a la persecución del interés colectivo o general, así como a los comportamientos basados en los valores y principios antes mencionados; de lo contrario, la asociación corre un serio riesgo de quebrarse.

Es posible impulsar diversas formas de asociación de personas y grupos que se unen para satisfacer necesidades comunes y conseguir mejores condiciones de vida. Estas asociaciones pueden darse en los más diversos campos de la actividad humana, uno de los cuales es el específicamente económico -en el sentido sustantivo planteado en el capítulo 1-, el que nos interesa estudiar con mayor profundidad en este momento.

2.1.2. Trabajo asociativo

Una de las formas específicas del asociativismo es la unión de esfuerzos y recursos en la producción, la cual en su significado más inmediato, puede ser entendida como *trabajo asociativo*: “proceso en el que los trabajadores se asocian en la producción de bienes y servicios” (Tiriba, 2008:82).

La cooperación en el trabajo se observa regularmente en el marco de la producción bajo control capitalista, y nos interesa distinguir este tipo de cooperación de lo que entenderemos aquí por trabajo asociativo, ya que difieren notablemente tanto en sus condiciones de desarrollo como en sus resultados.

De Jesús y Tiriba (2004) afirman que Karl Marx estudió con detenimiento el proceso de trabajo en cooperación, entendido como “la forma de trabajo en la que muchos trabajan juntos, de acuerdo a un plan, en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes pero conectados” (El Capital, capítulo XI, libro I).

“En este sentido, los procesos cooperativos, en los cuales se concilia el trabajo de muchos trabajadores, están caracterizados por la fusión de muchas fuerzas en una fuerza social común, lo que genera un producto global diferente o mayor que la suma de las fuerzas individuales de los trabajadores aislados. Con la reducción del tiempo socialmente necesario para la producción, la jornada colectiva de trabajo generaría una cantidad de valores de uso, mayor que la suma de las jornadas de trabajo individuales aisladas. En otras palabras, el aumento de la capacidad productiva no sería el resultado de la elevación de la fuerza individual de trabajo o el resultado de la suma de las fuerzas productivas individuales, sino de la creación de una fuerza productiva nueva: la fuerza social colectiva.” (De Jesús y Tiriba, 2004:88-89)

De Jesús y Tiriba (2004) advierten -siguiendo a Marx- que esta productividad del trabajo en cooperación, en el contexto de relaciones de producción capitalistas, se convierte en “fuerza cooperativa del capital” que garantiza la producción de la plusvalía que el capitalista extrae a los trabajadores.

Por otra parte, en el marco de este tipo de relaciones, consideramos que la confianza, la solidaridad y el respeto por el otro resultan de hecho subordinados a la búsqueda del interés particular del capitalista. Por ello, se vuelve imprescindible distinguir el marco de relaciones de producción en las cuales se desarrolla la cooperación: si es bajo la dirección, el control y la autoridad del capitalista o de los propios trabajadores asociados. Sostenemos que sólo en esta segunda situación corresponde la utilización del concepto de *trabajo asociativo*.

En línea con lo que acabamos de afirmar, Dal Ri y Vieitez señalan que en nuestra sociedad capitalista, los trabajadores son organizados colectivamente en unidades de trabajo con el objetivo de prestar servicios o producir bienes en un “sistema de cooperación para el capital”; en cambio “el trabajo asociado surge cuando esa misma fuerza de cooperación colectiva es empleada por los trabajadores con el objetivo de instituir un sistema de cooperación autónomo”, cuya diferencia fundamental reside en el modo de apropiación del excedente económico, determinado por la “constitución de relaciones de trabajo basadas en la distribución equitativa de poder y riqueza” (Dal Ri y Vieitez, 2009:3).

Por su parte, Tiriba aclara que el concepto y la práctica del trabajo asociativo “no está necesariamente relacionado con la perspectiva de transformación de las relaciones capitalistas de producción”, lo cual puede ser comprobado actualmente, ya que la crisis estructural de empleo repercute en la proliferación de estrategias asociativas de trabajo. Ahora bien, ya sea como estrategia de sobrevivencia o de construcción de nuevas relaciones de producción, “el trabajo asociado presupone la propiedad o la posesión de los medios de producción, la división igualitaria del excedente de trabajo y la instalación de mecanismos de decisión colectiva en el interior de la unidad productiva” (Tiriba, 2008:87). En otras palabras, esta autora también está planteando que el trabajo asociativo no es un concepto adecuado para definir la cooperación bajo control capitalista, y sí lo es para la actividad productiva autogestionada por los trabajadores, aunque no exista una búsqueda explícita de transformación de las relaciones sociales de producción.

2.1.3. Autogestión

Albuquerque (2004b) define a la *autogestión* como el conjunto de prácticas sociales que se caracterizan por la naturaleza democrática de las tomas de decisión, que favorecen la autonomía de un “colectivo”. Es un ejercicio de poder compartido que busca intencionalmente relaciones sociales más horizontales. Como modalidad de gestión autónoma del conjunto social remite a formas radicalmente nuevas de organización de las actividades sociales, en las cuales las decisiones relativas a los destinos del grupo son directamente tomadas por los participantes de las colectividades definidas por cada una de las estructuras específicas de actividad (empresa, escuela, territorio, etc.).

Según este autor podemos identificar *dos determinaciones esenciales* del concepto de autogestión: i) la superación de la distinción entre quien toma las decisiones y quien las ejecuta, y ii) la autonomía decisoria de cada unidad de actividad, es decir, la superación de la interferencia de voluntades ajenas a las colectividades concretas, en la definición y elección de qué hacer. (Albuquerque, 2004b)

Con respecto a este concepto, existe consenso acerca de que necesariamente plantea una alteración profunda de las relaciones de trabajo capitalistas. Según el profesor Paul Singer, referente histórico del movimiento de economía solidaria del Brasil y Secretario Nacional de Economía Solidaria del gobierno de Lula, *la autogestión generalizada de la economía y de la sociedad constituye la esencia del programa económico y político del socialismo*. (Singer, 2004)

“En un sentido político, económico y filosófico, *autogestión* es un concepto que encierra la idea de una forma de organización social en la que los sujetos tienen autonomía y autodeterminación en la gestión del trabajo y en todas las instancias de las relaciones sociales. Tiene como presupuestos la propiedad común y la posesión de los medios de producción de la vida social y, por consiguiente, el control colectivo y soberano de las relaciones que los grupos

sociales establecen con la naturaleza y entre sí en el proceso de producción de la existencia humana” (Tiriba, 2008:83).

Para Orlando Núñez, la *autogestión* es la gestión o administración democrática de cualquier espacio o institución social por parte de sus propios participantes. Este autor enfatiza que es una expresión libertaria contra la opresión, la tiranía, la explotación económica, el verticalismo, el autoritarismo: “Es la lucha en contra de la enajenación de voluntades individuales o particulares y el establecimiento de relaciones autónomas e independientes en cualquier campo de la vida.” (Núñez, 1996:121)

Varios autores hacen un rescate de la historia del concepto: por un lado, Cláudio Nascimento (2008) plantea que si bien la *palabra* “autogestión” es relativamente nueva, la *idea* es tan antigua como el movimiento obrero y sus proyectos de emancipación. Algo similar afirma Gabriela Wyczykier: “... si bien terminológicamente el vocablo autogestión fue estrictamente introducido en Francia a fines de los años sesenta para designar la experiencia yugoslava intentada a partir de 1950, con vistas a instaurar un socialismo antiburocrático y descentralizado, encierra (...) a un conjunto de formas de organización productiva que anteceden a este fenómeno” (2007:25). Por su parte, Albuquerque (2004b) señala que la autogestión aparece en diferentes momentos históricos (por ejemplo, en los falansterios, en las experiencias de la Comuna de París, en los soviets de la Revolución Rusa, en las propuestas anarquistas, etc.) y reaparece con fuerza actualmente adquiriendo por un lado una connotación fuertemente económica, asociada a la recuperación de empresas en quiebra, y por otro lado resurge retomando las luchas políticas e ideológicas que dieron origen al concepto, asociada a un ideal utópico, de transformación y de cambio social.

2.1.4. Trabajo autogestionado

Así como lo hicimos con el concepto de asociativismo y trabajo asociativo, también podemos distinguir al *trabajo autogestionado* del concepto más

general de autogestión. Se trata de la autogestión en la práctica productiva, la actividad de producción de bienes y servicios desarrollada y dirigida por los trabajadores, siendo ellos mismos a la vez poseedores de los medios de producción y responsables colectivamente de todas las decisiones.

Retomando una vez más a los autores con los que venimos trabajando, Tiriba afirma que el trabajo autogestionado puede entenderse como “una actividad económica caracterizada por la propiedad colectiva de los medios de producción de bienes y servicios y por la participación activa de los trabajadores en las decisiones de la organización” (2008:83). También Singer (2007) enfatiza que la práctica de la autogestión en una organización económica implica la propiedad del capital repartida entre todos los socios por igual y los mismos derechos de participar en las decisiones y en la elección de representantes y autoridades.

Cabe hacer algunas aclaraciones con respecto al ámbito de aplicación de este concepto. En primer lugar –citamos nuevamente a Wyczykier (2007)-, se suele utilizar para hacer referencia al proceso que se dio en el socialismo yugoslavo en la década de 1950, que fue transitando desde una administración centralizada a nivel nacional hacia una experiencia de autogestión de las empresas públicas por parte del conjunto de sus trabajadores. Esta modalidad incluso fue formalizada e institucionalizada mediante una ley fundamental en 1950, que consideraba que la propiedad de los medios de producción en el sistema yugoslavo eran de carácter social, colectivo, y no estatal. La asamblea del personal era el órgano supremo de decisión en el lugar de trabajo, “adoptando las decisiones más significativas de gestión general de la unidad de producción, especialmente en lo referente a la distribución del ingreso neto. El consejo obrero, elegido democráticamente, instituyó un órgano ejecutivo y un conjunto de comisiones especializadas en las que delegaba facultades de consulta o decisión para actividades bien definidas. A este consejo le correspondía elegir al director y al personal superior de la empresa.” (Wyczykier, 2007:36)

Es preciso señalar en este punto, que también en muchas empresas capitalistas se habla de “autogestión” para hacer referencia a formas de organización del trabajo en las que los empleados conforman equipos de trabajo y toman decisiones relativas a la manera concreta de realizar el trabajo encomendado (y en última instancia controlado) por los dueños o gerentes. En este marco, se trata de una técnica gerencial que impulsa a detectar y reducir defectos de producción y aumentar la productividad (Albuquerque, 2004b). Resulta bastante claro que esta utilización del término no recupera el contenido esencial del concepto que estamos planteando y por ello nosotros consideramos que no corresponde su aplicación en este contexto.

También con un propósito aclaratorio acerca del uso apropiado del concepto, nos parece conveniente y necesario preguntarnos si una actividad llevada a cabo por un trabajador individual autónomo (un trabajador por cuenta propia) puede ser conceptualizada como trabajo autogestionado. Por un lado podríamos argumentar que sí, ya que un trabajador por cuenta propia puede ser dueño o poseedor de los elementos materiales con los cuales trabaja y también él mismo puede dirigir y decidir todas las acciones que implican el desarrollo de su trabajo. Sin embargo, nos parece que los contenidos más profundos y esenciales del concepto de autogestión no pueden aplicarse en este tipo de trabajo: un trabajo individual por cuenta propia no contempla la posibilidad de la práctica participativa y democrática al no existir un colectivo en el que dicha práctica pueda experimentarse, así como tampoco la vivencia de la igualdad de derechos con otros trabajadores. Lo mismo podemos decir con respecto del contenido socialmente transformador de la autogestión: el trabajo individual, aunque sea autónomo (la autogestión “de uno mismo”), no representa ni se vincula a una propuesta de cambio social, elemento fundamental del concepto destacado por todos los autores antes citados. Por estos motivos, en nuestra opinión, tampoco correspondería aplicar la categoría de trabajo autogestionado al trabajador individual por cuenta propia.

Esta interpretación nos lleva a considerar que los conceptos *trabajo autogestionado* y *trabajo asociativo* resultan muy semejantes en su significado,

y que apuntan a una misma realidad analizada desde dos perspectivas que resultan convergentes. Por ello, de aquí en adelante en el marco de esta tesis, los unificaremos en el mismo concepto “*trabajo asociativo y autogestionado*”, que incluye todos los elementos que venimos señalando hasta aquí: asociación voluntaria de trabajadores que cooperan en la producción y distribución de bienes o servicios, propiedad compartida de los medios de producción, toma de decisiones participativa y democrática, relaciones internas basadas en la confianza y la solidaridad, distribución con tendencia igualitaria de los resultados y -en general- igualdad de derechos de todos los trabajadores que integran la misma organización productiva.

2.2. Las organizaciones en las que se desarrolla esta forma de trabajo: los Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados (EATA)

Los procesos de asociatividad entre trabajadores junto con la autogestión de sus prácticas dan lugar a la conformación de organizaciones económicas basadas en esta forma de trabajo. En este punto, entonces, volvemos a encontrarnos con nuestro objeto de estudio específico, que hemos denominado “Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados” (EATA), al que ya nos hemos referido brevemente en la introducción de esta tesis y cuya conceptualización profundizaremos en esta sección.

Entendemos que los EATA son organizaciones que presentan los siguientes *rasgos característicos*:

1. Son *emprendimientos asociativos*, porque agrupan a dos o más trabajadores provenientes de distintas unidades domésticas (pueden ser parientes entre sí, pero no comparten un mismo presupuesto para atender sus gastos básicos) que se unen voluntariamente para llevar adelante -de manera coordinada y sistemática, aunque bajo diversas formas organizativas, inscriptas legalmente o no- actividades que les permitan alcanzar objetivos comunes, vinculados a la reproducción de sus condiciones materiales de existencia.

2. Son emprendimientos *de trabajadores* y centrados en el trabajo humano, que no surgen a partir de la existencia de un capital que busca ser valorizado, sino que se originan y despliegan a partir de las capacidades de trabajo de sus integrantes -recurso central del emprendimiento- que ellos mismos organizan y gestionan –así como a los demás recursos disponibles, factores no centrales sino de apoyo- en función de sus propios intereses, siendo la reproducción de la vida de los trabajadores no el medio, sino el fin.
3. Son emprendimientos *autogestionados*, ya que no existe en ellos un dueño o un patrón, sino que el conjunto de los trabajadores que los integran son colectivamente propietarios y/o poseedores de los medios de producción, y quienes se organizan y toman decisiones -de acuerdo con ciertas reglas explícitas o implícitas que ellos mismos se dan- bajo formas democráticas y participativas.
4. Se trata de emprendimientos que llevan adelante actividades de *producción* de bienes y servicios, principalmente destinados para la venta en los mercados y la *generación de ingresos monetarios*, si bien es posible que una parte significativa de la producción sea distribuida directamente entre los trabajadores y destinada al *autoconsumo*, o bien al intercambio o *trueque* en mercados solidarios con moneda social.
5. En estas organizaciones, las *prácticas y relaciones sociales* se apoyan en el reconocimiento de *valores* tales como solidaridad, confianza y pluralismo, tanto hacia adentro del grupo de trabajadores (lo que se manifiesta, por ejemplo, en la distribución con tendencia igualitaria del ingreso neto producido), como hacia afuera, en las relaciones con la comunidad de la que forman parte.
6. Finalmente, los EATA son organizaciones económicas cuyo *objetivo y sentido último* es la *reproducción de la vida* de los trabajadores y sus

familias, están orientados hacia la *satisfacción de sus necesidades* y no hacia la acumulación de ganancias y capital.

Este conjunto de rasgos construyen un “modelo o tipo ideal” de EATA. Consideramos que este tipo de emprendimientos²⁷ presentan en la realidad las características recién planteadas, aunque asumimos que todos los rasgos no se dan de la misma forma y en la misma intensidad en todos los EATA, sino que se manifiestan en las prácticas de manera gradual y tendencial (Gaiger, 2004a).

Cabe aclarar y reconocer que en nuestros países y dentro del campo de la ESyS, se han venido planteando en los últimos años una variedad de conceptualizaciones que intentan dar cuenta de este tipo de organizaciones. Algunas de ellas nos han resultado particularmente enriquecedoras [Organizaciones Económicas Populares²⁸ (Razeto, 1990), Emprendimientos

²⁷ Como afirmamos en la introducción, en nuestra opinión, dentro de este recorte empírico quedan comprendidos diversos tipos de emprendimientos asociativos, por ejemplo: emprendimientos barriales que agrupan a un conjunto pequeño de trabajadores, vinculados por relaciones de parentesco o vecindad, para la producción de bienes (alimentos, textiles, artesanías, etc.) en sus viviendas y venden en mercados locales; organizaciones de productores locales que se juntan para financiarse, comprar, producir y/o vender colectivamente; empresas recuperadas por sus trabajadores, luego organizadas como cooperativas; entre otros emprendimientos que podemos observar en nuestra región.

²⁸ Razeto define a las Organizaciones Económicas Populares como pequeños grupos que se organizan en conjunto y solidariamente para encarar sus necesidades económicas, sociales y culturales más inmediatas (Razeto, 1990:127-129). “Las diez características distintivas son las siguientes: 1. Se trata de iniciativas que se desarrollan en los sectores populares, entre los más pobres y marginados. 2. Son experiencias asociativas, del tipo “pequeños grupos” o comunidades (...). 3. Tienen objetivos precisos, organizan racionalmente los recursos y medios para lograrlos, programan actividades definidas en el tiempo, establecen procedimientos de adopción de decisiones, etc. 4. Son organizaciones de claro contenido económico. Han surgido para enfrentar problemas y necesidades económicas, realizan actividades de producción, consumo, distribución de ingresos, ahorro, etc. 5. Estas organizaciones buscan satisfacer necesidades y enfrentar los problemas sociales de sus integrantes a través de una acción directa, o sea, mediante el propio esfuerzo y con la utilización de recursos que para tales efectos logran obtener (...) 6. Son iniciativas que implican relaciones y valores solidarios, en el

Económicos Solidarios²⁹ (Gaiger, 2004a), Empresas Sociales³⁰ (Abramovich y otros, 2003), Emprendimientos Asociativos Mercantiles³¹ (Coraggio, 2005)

sentido de que las personas establecen lazos de colaboración mutua, cooperación en el trabajo, responsabilización solidaria. (...) 7. Son organizaciones que quieren ser participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas (...) 8. Estas organizaciones no se limitan a un sólo tipo de actividades, sino que tienden a ser integrales, en el sentido de que combinan sus actividades económicas con otras sociales, educativas, de desarrollo personal y grupal, de solidaridad, y a menudo también de acción política y de pastoral religiosa. 9. Son iniciativas en las que se pretende ser distintos y alternativos respecto de las formas organizativas predominantes (definidas como "capitalistas, individualistas, consumistas, autoritarias, etc.), y aportar a un cambio social en la perspectiva de una sociedad mejor o más justa. (...) 10. Son organizaciones que buscan superar la marginación y el aislamiento, conectándose entre ellas de manera horizontal, formando coordinaciones y redes que les permitan proponerse objetivos de mayor envergadura. Del mismo modo, buscan activamente la colaboración de las instituciones no-gubernamentales que ofrecen servicios de capacitación, asistencia técnica y apoyos varios, o de instituciones públicas y comunales cuando éstas se abren hacia experiencias comunitarias. (Razeto, 1997:34-36)

²⁹ "Los Emprendimientos Económicos Solidarios abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Agrupando a individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, los EES llevan a cabo actividades de producción de bienes o servicios, comercialización y crédito. Se presentan en forma de emprendimientos productivos, cooperativas y empresas de autogestión y combinan sus actividades económicas con acciones de índole educativa y cultural, valorando el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con la comunidad local en la que están insertos." (Gaiger, 2004a:229)

³⁰ "En un plano operativo (...) decidimos considerar 'Empresas Sociales' a aquellos emprendimientos que: 1) Teniendo como razón de ser el cumplimiento de objetivos sociales, dan respuesta a necesidades concretas de sectores vulnerables de la población. 2) Producen bienes o servicios destinados al mercado con el objetivo de lograr su autosostenimiento. E incluyen algunos de los siguientes rasgos: 3) Asignan los beneficios económicos obtenidos en función de la consecución de los fines sociales. 4) Adoptan un modelo democrático y participativo en su gestión y toma de decisiones. 5) Se vinculan con la comunidad local, comprometiéndose en su desarrollo." (Abramovich y otros, 2003:40)

³¹ "Los Emprendimientos Asociativos Mercantiles agrupan trabajadores pertenecientes a distintas unidades domésticas que desarrollan conjuntamente actividades de producción y/o venta de bienes y servicios en el mercado. Sus actividades están dirigidas a generar ingresos monetarios, pero sus fines no son los de acumulación privada de capital. Los ingresos obtenidos se destinan a cubrir los costos de producción, a distribuir entre los trabajadores para

(ICO/UNGS, 2009)] y las hemos utilizado en distintos trabajos previos (Vazquez, 2003) (Abramovich y Vázquez, 2005) (Deux Marzi y Vázquez, 2009).

Sin embargo, en ocasión de la elaboración de esta tesis, hemos considerado conveniente sistematizar y proponer una conceptualización propia, que incorpore de manera más adecuada las perspectivas teóricas que nos interesa destacar y que enfoque de manera más precisa en nuestro objeto de estudio específico. Concretamente, al definir a los EATA nos interesa remarcar que se trata de *emprendimientos de trabajadores* (y no hablamos de *emprendedores*, por la carga de significado que lleva ese concepto³²), y de emprendimientos cuya lógica está estrechamente vinculada a la de las unidades domésticas de sus integrantes (como veremos más detalladamente en el capítulo siguiente). Además, esta definición de EATA busca precisar un cierto recorte empírico (las conceptualizaciones de Razeto y Gaiger incluyen organizaciones que no producen para el mercado) y al mismo tiempo enriquecer el contenido teórico de las definiciones que veníamos utilizando en nuestro equipo del ICO/UNGS, de características “operativas”.

2.3. Análisis del potencial del trabajo asociativo y autogestionado en el marco de los EATA

En el marco de los aportes y discusiones conceptuales sobre el trabajo asociativo y autogestionado, diversos autores del campo de la ESyS han profundizado en el análisis de *su potencial como forma específica de trabajo*. Presentaremos a continuación una síntesis de estos argumentos, separando analíticamente este potencial en tres dimensiones: 1) la productiva, 2) la formativa y 3) la política.

atender necesidades mediante el consumo, o para sostener otros emprendimientos sociales o actividades comunitarias.” (ICO/UNGS, 2009:20)

³² Ver Hespanha (2009) y Gaiger (2008)

2.3.1. La productividad específica del trabajo asociativo y autogestionado

Uno de los primeros en plantear el potencial productivo del trabajo asociado y autogestionado fue el chileno Luis Razeto hacia finales de los 80, cuando a partir de la reflexión sobre la experiencia de las Organizaciones Económicas Populares, desarrolló el concepto del “Factor C”: se trata de un elemento comunitario, de acción y gestión conjunta, cooperativa y solidaria, que está presente y se activa en estas unidades económicas, y genera una particular productividad y efectos concretos en el resultado de la operación económica. (Razeto, 1990)

“El factor C tiene expresiones variadas: se manifiesta en la cooperación en el trabajo que acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral; en el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a un importante elemento de creatividad social; en la adopción colectiva de las decisiones, en una mejor integración funcional de los distintos componentes sociales de la empresa, que reduce la conflictualidad y los costos que de ésta derivan; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación, que implica que la operación de la empresa proporciona a sus integrantes una serie de beneficios adicionales no contabilizables monetariamente, pero reales y efectivos; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados, derivados de la comunicación e intercambio con personalidades distintas, etc.

En síntesis, el factor C significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad, que opera cooperativa y coordinadamente, proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economías de escala, economías de asociación y externalidades, implicadas en la acción común y comunitaria.” (Razeto, 1990:132-133)

Uno de los autores que retoma esta idea y la desarrolla con mayor profundidad es el brasileño Luiz Inácio Gaiger, quien luego de varios estudios teóricos y empíricos sobre los Emprendimientos Económicos Solidarios, afirma que para su viabilidad es fundamental conocer y saber aprovechar las *virtudes de la comunidad de trabajo*, es decir explotar el *potencial productivo del trabajo*

asociativo de manera que se pueda plasmar en resultados económicos concretos.

¿Qué efectos positivos puede producir el trabajo asociativo y autogestionado en estos emprendimientos? Gaiger sostiene que muchos y muy importantes, sintéticamente:

- la cooperación en el trabajo multiplica la capacidad individual de cada trabajador;
- las decisiones colectivas conducen a resultados más eficientes;
- compartir conocimientos e información estimula la innovación y reduce costos de transacción;
- la confianza y el sentido de pertenencia a un proyecto común estimulan y motivan adicionalmente. (Gaiger, 2008)

Según este autor, la autogestión, la asociatividad y la solidaridad, más allá de ser características de estas experiencias, pueden ser el factor clave de los Emprendimientos Económicos Solidarios, porque ponen en funcionamiento *tres circuitos* que a su vez se refuerzan y complementan, configurando así una especie de círculo virtuoso, cuyo análisis -basándonos en Gaiger (2004b:389-391)- presentamos a continuación:

En primer lugar, la práctica de la *autogestión* genera tres efectos importantes: i) obstaculiza la introducción de prácticas no igualitarias, por el simple hecho de que todos participan de las decisiones (incluso los eventuales perjudicados); ii) aumenta el grado de compromiso de los miembros, refuerza los vínculos y favorece la construcción de un ambiente de confianza mutua y reciprocidad, en el cual el comportamiento de cada uno a favor del interés colectivo se apoya en la expectativa de que también así se comportarán los demás; iii) ayuda a incrementar la eficiencia en la producción, porque predispone a dedicar mayor atención y cuidados para optimizar el proceso productivo.

En segundo lugar, la práctica del *trabajo asociativo* desnaturaliza la organización del proceso productivo, ya que todo debe ser analizado y

decidido concientemente, incluso la división de tareas entre los miembros. Esto promueve la creatividad de los trabajadores y la experimentación de nuevas maneras de hacer las cosas, estimula y activa capacidades tal vez desconocidas o adormecidas. La cooperación productiva favorece la polivalencia y la flexibilidad en el trabajo, en función de las necesidades circunstanciales. Dado que el trabajo de cada uno pasa a depender de las decisiones tomadas en conjunto, se vuelve menos atractivo y más riesgoso el “no-participar” en ese proceso de decisión colectiva, se aumentan las posibilidades de que haya mayor compromiso con la gestión del emprendimiento.

La gestión y el trabajo compartidos funcionan en circuitos complementarios que se refuerzan mutuamente. Ambos introducen en los trabajadores el sentimiento de responsabilidad por los resultados del emprendimiento, por los ingresos de cada uno, por la sobrevivencia de todos. Los intereses individuales van dejando lugar, progresivamente, a comportamientos solidarios (“una especie de altruismo recíproco”), cuya contrapartida no está solamente en ser correspondidos, sino en la gratificación moral y extra-material que proporciona. La socialización voluntaria de los medios de producción, asociada a procesos de trabajo necesariamente cooperativos desde el punto de vista técnico, fortalece los vínculos entre los trabajadores y la cooperación instala un círculo virtuoso, económica y socialmente productivo.

Por último, las experiencias muestran que a mayor grado de solidarismo interno también es mayor el *compromiso con las necesidades locales y con los problemas sociales en general*. Así entra en acción un tercer circuito, relacionado con los vínculos externos del emprendimiento: si la experiencia de la solidaridad (interna) forma parte de la base psico-social del grupo, eso estimula iniciativas en favor de la comunidad (externa) y proyecta esa identidad solidaria hacia el resto de la sociedad, fortaleciendo su capacidad para disputar recursos, tanto en los mercados como en las políticas públicas. Este resultado reafirma la imagen externa y la identidad del emprendimiento, y lo impulsa nuevamente a profundizar la

práctica del trabajo asociativo y autogestionado, reforzando así el círculo virtuoso. (Gaiger, 2004b:389-391)

Por su parte, Paulo Albuquerque (2004b) también propone una serie de aspectos positivos o ventajas del trabajo autogestionado en comparación con el trabajo asalariado:

- ampliación de la capacidad productiva de los trabajadores debido al ambiente más democrático;
- mayor aprovechamiento y conservación de la experiencia y los conocimientos de los trabajadores, porque hay menor rotación que en las empresas capitalistas;
- mayor cuidado de cada trabajador en la calidad de la producción, porque se siente directamente responsable y motivado a aumentar los rendimientos;
- mayor compromiso personal del trabajador con las tareas productivas de sus compañeros, al desaparecer la confrontación tradicional entre patrón y empleado;
- la presión del grupo configura un proceso de vigilancia mutua que reduce el ausentismo, castiga la pereza, aumenta la eficacia de la organización y a la vez reduce costos de supervisión y control;
- un ambiente participativo facilita la comunicación y ésta, a su vez, favorece la identificación de problemas y alternativas de solución;
- mayor capacidad de flexibilizar horarios o condiciones de trabajo por consenso ante situaciones que lo requieran, minimizando conflictos.

Finalmente, Paul Singer (2007) considera que la *autogestión de una empresa solidaria es totalmente diferente a la gestión capitalista*, porque:

- los conflictos entre intereses sectoriales son mucho menores y porque pueden ser planteados abiertamente y resueltos participativamente;
- las informaciones relevantes están disponibles y accesibles a todos, para que todos puedan participar en las decisiones;
- en las decisiones colectivas, puede aprovecharse la experiencia de todos y no sólo la de los “gerentes”, lo que permite decisiones más acertadas;

- está última ventaja tiene un costo: el proceso participativo demanda más tiempo, las decisiones estratégicas pueden aguantar ese costo, en cambio las más operativas y cotidianas deben ser delegadas en algún responsable.

Según este autor la autogestión democrática es perfectamente compatible con una gerencia eficiente y de avanzada³³, siempre que haya capacidad de formular, debatir y decidir participativamente las propuestas alternativas frente a cada problemática. (Singer, 2007)

En este punto creemos necesario plantear una distinción analítica que hasta el momento no hemos tenido en cuenta: así como el trabajo asociativo y autogestionado puede generar muchas ventajas *hacia adentro* de una unidad productiva (intra-organizacional), también existen ventajas generadas por la *asociatividad entre* distintas unidades productivas (inter-organizacional).

Varios de los argumentos recién presentados creemos que son aplicables para ambos tipos de asociatividad (intra e inter-organizacional); por ejemplo, las ventajas vinculadas con la comunicación, con las decisiones colectivas, con la confianza y el sentido de pertenencia a un proyecto, entre otras.

Sin embargo, podemos señalar algunas ventajas que pueden ser consideradas específicas de la *asociatividad inter-organizacional*:³⁴

³³ Singer discute la creencia generalizada acerca de la incapacidad de los trabajadores para gerenciar eficientemente las empresas, basada en la idea de que la “administración de empresas” es una ciencia que debe ser aprendida en las universidades. Para este autor, la administración es un arte, dado que las problemáticas a enfrentar son tan variadas que sus soluciones no pueden ser generalizadas. (Singer, 2007)

³⁴ En realidad, muchas de estas ventajas también suelen ser aprovechables por toda clase de empresas, no sólo por los EATA. Estas cuestiones han sido estudiadas abundantemente desde distintas aproximaciones conceptuales (las redes, los clusters, el capital social, etc.). Nosotros haremos sólo una breve referencia aquí, ya que nos resultan útiles para pensar la sostenibilidad de los EATA.

- aumento en la capacidad de negociación y acceso a mejores precios y condiciones en las relaciones comerciales con otros actores en los mercados (proveedores, clientes, competidores);
- reflexión conjunta, apoyo y colaboración para el diagnóstico y la resolución de problemas comunes;
- la construcción y el acuerdo de estrategias y planes conjuntos que impliquen desarrollos productivos interconectados (en cadena).

En un interesante trabajo sobre estrategias asociativas para micro y pequeñas empresas, Magnazo, Orchansky y otros (2007) plantean -entre otros- los siguientes beneficios:

- acceso a información, tecnología, financiamiento o capacitación, que para cada emprendimiento por separado resultaría inalcanzable por su elevado costo o difícil accesibilidad;
- manejo de mejor información de mercados y precios y reducción de costos de transacción;
- aprovechamiento de la especialización productiva y la complementariedad entre los asociados;
- incorporación de ideas, técnicas productivas y experiencias de aprendizaje de los demás socios.

En síntesis, hemos visto que son muchos y diversos los argumentos a favor de la existencia de una productividad específica del trabajo asociativo y autogestionado, la mayoría surgidos de la reflexión a partir de las prácticas. Éste es un aspecto central a considerar en las discusiones sobre la sostenibilidad de los EATA que retomaremos en el capítulo 4.

2.3.2. Los saberes del trabajo asociativo y autogestionado y la construcción de una nueva cultura del trabajo

La experiencia del trabajo asociativo y autogestionado genera procesos de formación y construcción de nuevos saberes, así como el rescate y la revalorización de saberes previos de los trabajadores involucrados. Esto

significa un recurso muy valioso, fundamental para el desarrollo de las iniciativas de este tipo, pero además (sostiene Tiriba) da lugar a la conformación de una “nueva cultura del trabajo” -alternativa a la asalariada y capitalista predominante-, sobre la cual pueden apoyarse diversos proyectos e instituciones que apunten a la construcción de otras formas de hacer economía, más democráticas y sustantivas. (Tiriba, 2007)

Fischer y Tiriba (2009) definen a los *saberes del trabajo asociativo* como el conjunto de habilidades, informaciones y conocimientos (incluyen los aspectos materiales, intelectuales y subjetivos) originados en la propia actividad de trabajo y acumulados a lo largo de la experiencia histórica de los trabajadores que se asocian de forma autogestionada en la producción de bienes y servicios. Relacionan este concepto con las ideas de praxis, saber popular, saberes de la experiencia, conocimiento tácito, trabajo como principio educativo y producción de saberes en el trabajo.

“Las experiencias históricas de autogestión revelan que, en la lucha contra la explotación y la degradación del trabajo, no es suficiente que los trabajadores se apropien de los medios de producción. Esas prácticas muestran que hay una necesidad de articulación de los saberes del trabajo, fragmentados por el capital, y de apropiación de los instrumentos teórico-metodológicos que les permiten comprender los sentidos del trabajo y seguir con la construcción de una nueva cultura del trabajo y de una sociedad de nuevo tipo.” (Fischer y Tiriba, 2009:327).

Recuperando a Gramsci, estas autoras señalan que en la “escuela del trabajo” -especialmente en las vivencias del trabajo asociativo y autogestionado- las personas pueden otorgar sentido a lo vivido o realizado y transformar sus vivencias anteriores y actuales en experiencias propiamente formadoras, mediante la comprensión del cómo y del por qué se dan determinados modos de hacer, pensar o sentir³⁵. Vivencias comprendidas y apropiadas pueden

³⁵ “En las sociedades de clase, en general, los trabajadores interrumpen su escolarización para poder sobrevivir, y así dejan de apropiarse del saber formal; no obstante, durante esa trayectoria, producen otros saberes, valores y hábitos relacionados al trabajo y a la vida fuera

ayudar a cada trabajador o colectivo de trabajadores en la construcción o modificación de sus proyectos de vida. En la perspectiva de una nueva cultura del trabajo, los saberes del trabajo asociativo y autogestionado necesitan ser identificados, reconocidos y legitimados.

“Para sujetos comprometidos con iniciativas de trabajo asociado, ocurre la identificación, reconocimiento, análisis, crítica y legitimación de saberes y experiencias producidas en actividades anteriores de trabajo asalariado, en relación de continuidad y ruptura con la experiencia y los saberes producidos en el ambiente de trabajo asociado. Se trata, entonces, del desarrollo de la praxis crítica.” (Fisher y Tiriba, 2009:328)

En varios trabajos, Lia Tiriba destaca el *potencial pedagógico* del trabajo asociativo y autogestionado, y otorga un gran valor a toda experimentación de este tipo, aún las consideradas “fracasos” por sus propios protagonistas³⁶. La autora asume que esta “nueva cultura del trabajo”³⁷ se va construyendo

de la escuela. Esos saberes quedan pendientes de crítica y formalización, como un derecho a ser conquistado.” (Fisher y Tiriba, 2009:328)

³⁶ Con respecto a los aprendizajes generados en situaciones de “fracaso”, Albert O. Hirschman, luego de conocer y estudiar diversas experiencias asociativas latinoamericanas en los ochenta, plantea una hipótesis a la que denomina “Principio de Conservación y Mutación de la Energía Social”: refiere a la gran cantidad de gente con experiencias en luchas sociales radicales fracasadas, que luego de algunos años renuevan sus energías en proyectos distintos, más pequeños, asociativos y exitosos. Él sostiene que la vivencia anterior de una experiencia de unidad y trabajo en común disipa la tendencia al aislamiento y la “desconfianza original” y se convierte en el capital (intangibles, social) necesario para iniciar nuevos emprendimientos populares asociativos. (Hirschman, 1986)

³⁷ “Concebimos a la cultura del trabajo como un conjunto de prácticas, valores y conocimientos que se materializan en el proceso de trabajo propiamente dicho, que se refleja no sólo en las relaciones de mercado, sino también en las de convivencia internas y externas al emprendimiento. Desde el punto de vista político e ideológico, los supuestos que nos señalan los marcos fundamentales de una cultura del trabajo de nuevo tipo serían las relaciones de producción caracterizadas por la perspectiva del valor de uso y no del valor de cambio, por las cuales el trabajador recupera el sentimiento de productor y sujeto-creador de sí mismo y de la historia y en las cuales tienden a diluirse la propiedad individual de los medios de producción y la jerarquía asegurada por los que ‘saben’.” (Tiriba, 2007:200)

contradictoriamente en el seno de sociedades capitalistas, a través de procesos de disputa por la legitimación y validación social de este modo de producir y reproducir la existencia. (Tiriba, 2000, 2001, 2007)

“En el contexto contradictorio presente en las OEP, las personas se dan cuenta de la existencia de otra forma de producir: menos violenta, menos jerárquica, más humanizada... Y ese es el embrión de una nueva cultura del trabajo. (...) la potencialidad de la economía popular reside en el hecho de que ella puede constituirse en un amplio proceso práxico-educativo, en una escuela que debe ser vivida no sólo para atenuar los problemas del desempleo, sino también para que los trabajadores y la sociedad descubran una nueva manera de hacer y concebir las relaciones económicas y sociales tanto en el ámbito del lugar de trabajo como en toda la sociedad.” (Tiriba, 2007:221)

2.3.3. Las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado y su potencial para la construcción política del proyecto de otra economía

Como hemos mencionado anteriormente, el concepto de *autogestión* estuvo vinculado históricamente a un proyecto de organización social alternativo, basado en la autonomía y la autodeterminación de las personas y sus asociaciones. Por ello entendemos que al hablar de *trabajo asociativo* y *autogestionado* estamos politizando el concepto, incorporándole un *contenido contrahegemónico*.

Uno de los autores que más claramente expresa este sentido es Orlando Núñez, para quien la autogestión y el asociativismo son los dos principios fundamentales de su propuesta socio-política alternativa, a la que denomina “Proyecto Asociativo y Autogestionario”. Él teoriza acerca de las posibilidades de un proyecto que parta de la *economía popular* y vaya evolucionando hacia la *economía asociativa y autogestionaria*: primero se da la experiencia de autogestión (familiar o en emprendimientos pequeños, de producción mercantil simple), a raíz de la exclusión del empleo asalariado que genera el capitalismo. Una vez que se da esta primera experiencia (de desmercantilización de la fuerza de trabajo, de apropiación de los medios de producción y de autonomía

y participación en la toma de decisiones) se abre el camino a la *asociatividad* a partir de las vinculaciones entre las distintas experiencias, o a la conformación de nuevas experiencias de trabajo asociado y autogestionado. Una vez consolidadas estas experiencias, los principios de autogestión y asociatividad se irían implementando en todos los órdenes de la vida social, incluyendo la gestión del propio Estado. Núñez sostiene que los sujetos de la economía popular no solamente se “refugian” en la producción mercantil, sino que tienen una “estrategia asociativa y autogestionaria” en torno de esa producción, como proyecto de emancipación. La extensión del trabajo asociativo y autogestionado es considerada estrategia de resistencia y a la vez de construcción política del proyecto alternativo. (Núñez, 1996)

Esta es una cuestión controvertida en el campo de la ESyS: así como algunos autores señalan su escepticismo en relación con la potencialidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado en términos de creación de una nueva conciencia política contrahegemónica (Quijano, 2007) (Gaiger, 2007), otros afirman la capacidad que muestran estas experiencias en la conformación de sujetos colectivos que impulsen cambios políticos significativos (Tiriba, 2007) (Coraggio, 2002) (Núñez, 1996).

Más allá de las controversias –que en algunos casos obedecen a diferencias de matices o énfasis circunstanciales-, nuestra postura es que efectivamente existe un potencial de construcción política a partir de la experiencia del trabajo asociativo y autogestionado, pero consideramos que el desarrollo de ese potencial depende de la articulación de los emprendimientos entre sí y con otros actores y movimientos sociales. Para nosotros, esta articulación de alianzas amplias y transversales puede plantearse en base a ciertos acuerdos básicos, por ejemplo la jerarquización del derecho al trabajo para tod@s, especialmente frente al derecho irrestricto a la propiedad privada. Este principio puede resultar de aplicación práctica en numerosos conflictos (sociales,

laborales, ambientales, etc.) y agrupar a diversos movimientos sociales y políticos.³⁸ (Coraggio, 2007c; Vázquez, 2009)

La participación en los EATA lleva a muchos trabajadores a vivenciar una experiencia social diferente, en la que se ocupan roles y lugares que les permiten recuperar una visión más integral del proceso de producción material, en la que se aprende a participar y decidir democráticamente, en la que se recuperan y amplían conocimientos y capacidades. Estas experiencias suelen ser objeto de reflexión en el marco de los EATA, y dicho proceso contribuye a generar conciencia crítica y capacidad de identificarse y articularse con otros colectivos más amplios, formando parte así de un gran movimiento social contrahegemónico. No estamos afirmando que éste es el recorrido por el que necesariamente transita cada experiencia de trabajo asociativo y autogestionado; estamos señalando que es un camino posible y efectivamente transitado por muchas personas y grupos en diferentes sociedades.

2.4. La identidad en construcción de los trabajadores asociados y autogestionados

De acuerdo con los desarrollos anteriores y según nuestro punto de vista, esta nueva identidad en construcción dentro de los trabajadores tiende a conformarse en la confluencia de la experiencia asociativa y la experiencia de la autogestión. Nos preguntamos si puede haber trabajadores asociados o autogestionados que no formen parte de organizaciones asociativas o autogestionadas; y la respuesta que nos damos es negativa: si hay cooperación en el trabajo para realizar ciertas tareas, pero bajo relación de dependencia y autoridad de un patrón, entonces no estamos hablando de *trabajadores asociados* como aquí los conceptualizamos; del mismo modo, si bien los trabajadores individuales por cuenta propia no son dependientes y de

³⁸ Esto es lo que ha sucedido en muchos conflictos en torno a la recuperación de empresas en Argentina -los casos de Zanon y Brukman fueron de los más resonantes-, cuyos trabajadores fueron apoyados masivamente por otras organizaciones (estudiantiles, sindicales, asambleas barriales) y por los trabajadores de las otras empresas recuperadas.

alguna manera se “autogestionan”, tampoco los estamos considerando *trabajadores autogestionados*, porque no están asociados con otros. Sostenemos que los dos componentes son imprescindibles para dar lugar a esta identidad alternativa a la dominante de trabajadores asalariados, dependientes y heterónomos.

Los brasileños Ana Rita Trajano y Ricardo Carvalho han analizado la cuestión de la identidad en relación con los trabajadores autogestionados. Para enmarcar sus reflexiones parten de la idea básica del ser humano concebido como un ser social, en la cual el trabajo ocupa un lugar central. Se apoyan en la tesis de “la centralidad del trabajo para la sociedad contemporánea y para el proceso de construcción identitaria de los sujetos trabajadores” (Trajano y Carvalho, 2004:278).

Estos autores entienden que los “trabajadores autogestionados” son aquellos que integran los emprendimientos asociativos y autogestionados, y sostienen que están inmersos en un proceso (individual y colectivo) de construcción de esta identidad, de tensión en relación con la identidad de trabajadores asalariados o dependientes que muchos de ellos tuvieron anteriormente o que pervive en el imaginario social como la idea misma de “trabajo”. La experiencia de construcción del trabajo asociativo y autogestionado y de la autonomía de los trabajadores “no constituye un proceso lineal, sin conflictos ni contradicciones. Exige la ruptura con prácticas heterónomas, paternalistas, autoritarias, en las que el otro decide por mí, en las que las normas y valores deben ser interiorizados, sin la posibilidad de reflexión y crítica.” Encuentran que “hay una cierta dificultad por parte de los trabajadores para asumir la autonomía, lo que no quiere decir que los procesos de autonomización no estén en marcha”, y en este sentido afirman que “no se puede hablar de un proceso homogéneo y armónico de construcción identitaria de los sujetos trabajadores en las configuraciones socio-productivas autogestionarias y solidarias.” (Trajano y Carvalho, 2004:279).

Fisher y Tiriba también señalan la gran significación y al mismo tiempo la dificultad que implica este proceso de construcción y legitimación de una nueva identidad para cierto conjunto de los trabajadores en pleno contexto capitalista:

“El trabajo asociado está instituyéndose en el propio contexto de la formación social capitalista, y necesita conquistar su espacio en tanto alternativa para la clase trabajadora de liberación de las diversas formas de trabajo enajenado. Los sujetos directa o indirectamente involucrados en experiencias de trabajo asociado están viviendo un proceso de disputa por la legitimación y validación social de ese modo de producción de la existencia. Dicha disputa también ocurre de forma subjetiva, individual y colectiva entre esos sujetos. Son procesos de legitimación y validación de una forma nueva de producir el trabajo y la vida social, o de [lo contrario] mantenerse apegados al trabajo asalariado y a la cultura capitalista que le corresponde.” (Fisher y Tiriba, 2009:329)

2.4.1. El trabajador autogestionado como nuevo sujeto de derecho

La presentación de un caso puede contribuir a una mejor comprensión de esta cuestión y para ilustrar otros temas planteados en el presente capítulo. En nuestro país, los que vienen trabajando en la construcción de esta identidad de “trabajadores autogestionados” son un conjunto importante de empresas recuperadas³⁹ nucleadas en torno de la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA) en el marco de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA). Nos referiremos brevemente a la manera en la que han evolucionado sus discusiones, conceptualizaciones y reivindicaciones en torno a esta categoría de trabajadores.

Según Valeria Chulman (2009) la definición conceptual de “trabajadores autogestionados” dentro de ANTA se ha dado como proceso y ha tenido varias

³⁹ Según datos provistos por las propias organizaciones que las agrupan (ANTA, MNER, FACTA, FERICOTRA, MNFR), habría en la actualidad (año 2010) aproximadamente 270 empresas recuperadas en la Argentina (CONTA, 2010), que podrían estar agrupando a más de 15 mil trabajadores [estimación propia que surge de extrapolar el promedio de trabajadores por empresa (59) obtenido en una encuesta realizada a fines de 2005 (ICO/UNGS, 2009)].

etapas. En una primera etapa -que comienza en los tiempos de la profunda crisis entre 2000 y 2002, y culmina con la constitución formal de ANTA a fines de 2005- se buscaba principalmente aumentar la visibilidad de los trabajadores autogestionados como “sujeto social y político” emergente (aunque sin “identidad propia”), y se planteaba lograr un “régimen laboral y fiscal” que garantizara “los mismos derechos con que cuentan los trabajadores asalariados”.

En ese marco, en los documentos fundacionales de la asociación se define que pueden ser miembros de ANTA todos los trabajadores que se desempeñen en alguna “organización económica autogestionada”, sin importar su actividad o forma jurídica. Y se entiende que una organización autogestionada es aquella en la que “no hay patrones y las tareas y los fines se deciden a partir de los intereses de todos los trabajadores que la componen” (ANTA, 2005). “Es así que un trabajador autogestionado es definido por su pertenencia a una organización productiva, cualquiera sea la figura jurídica adoptada, siempre que la organización del trabajo y la producción sea autogestionada y autónoma” (Chulman, 2009).

Los trabajadores autogestionados de ANTA buscan en esta etapa diferenciarse explícitamente de la categoría de “trabajador autónomo” usualmente utilizada para denominar a los trabajadores cuentapropistas o independientes al frente de emprendimientos individuales o a lo sumo familiares. Dos razones fundamentales se aducen para justificar dicha estrategia: por un lado, escapar del régimen legal específico que regula a los “autónomos” en nuestro país (el “monotributo”), por considerarlo regresivo e injusto; por otro lado, se quiere dejar clara la opción por el trabajo asociativo, reconociendo su potencial específico, tanto económico como político.

En una segunda etapa (entre 2006 y 2008) se produce un crecimiento de ANTA y la incorporación de nuevas organizaciones productivas, proceso que lleva a una necesaria rediscusión y ampliación de la noción de trabajador autogestionado. En este momento se plantea que en la identidad del trabajador autogestionado está el “vivir de la propia capacidad de trabajo sin explotar la de

ninguna persona”, se busca afirmar que las organizaciones autogestionadas no tienen el lucro como finalidad y no explotan trabajo ajeno.

Ahora bien, se sigue enfatizando que estas capacidades de trabajo se tienen que poner en juego en forma asociativa, colectivamente: “el carácter asociativo de la organización de trabajo autogestionado resulta central en su propia definición, ya que es sobre todo en ese aspecto en donde se expresa la capacidad redistributiva de esta forma de trabajo”. Esta fortalecida opción por el trabajo asociativo y autogestionado se expresa en dos dimensiones: por un lado es interna a la organización, una apuesta a las capacidades colectivas de trabajo; y por otro lado es externa, la asociatividad como “condición para disputar espacios en el campo económico y acumular fuerzas en el político”. (Chulman, 2009)

También se plantean que las organizaciones de trabajadores autogestionados no sólo apuntan a la recuperación o creación de fuentes de trabajo, sino también a la resolución de las necesidades de las comunidades territoriales en las que están insertas.

“No se trata únicamente de desarrollar experiencias desde la que se genere algún trabajo y algún ingreso para resolver algunas necesidades familiares. Se trata, más bien, de aportar a producir las condiciones económicas para que socialmente se genere trabajo en condiciones dignas; ingresos suficiente que apunten a garantizar un piso de necesidades (...) [y la] apertura del debate en torno a cuáles son tales necesidades y cómo son satisfechas para todos.” (Chulman, 2009)

En una tercera etapa, desde 2009 hasta la actualidad, se producen avances importantes en varios aspectos. Por un lado, se logran acuerdos básicos y estratégicos con el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) - otra organización que agrupa a un conjunto amplio de experiencias de este tipo en Argentina- con la que deciden conformar la Coordinadora Nacional de Trabajadores Autogestionados (CONTA) y encaran conjuntamente la organización de un encuentro nacional de trabajadores autogestionados en

2009, y de un encuentro latinoamericano de empresas recuperadas y trabajadores autogestionados para fines de 2010.

“Nacimos de la necesidad, de la emergencia, de la desesperación de perder el trabajo y lo único que nos abrió una puerta a la legalidad en ese momento fue constituirnos como Cooperativas (...), pero hoy necesitamos un marco jurídico que nos contenga a todos. Venimos dando muchas batallas, gestionando, reclamando, trabajando por buscar herramientas jurídicas, organizativas, etc. (...) Estamos hoy fundando un nuevo camino, es lógico que toda construcción de poder lleva su tiempo de maduración y a veces un desarrollo lento. Creemos que (...) *es el tiempo de institucionalizar la nueva categoría social, o sea al trabajador autogestionado.*” (CONTA, 2010:3, cursivas en el original)

Junto con este fortalecimiento organizativo y de potencial político, se da un nuevo paso en cuanto a la capacidad de reflexionar y comprender la propia identidad que se va construyendo: “trabajamos la unidad de concepto, nos preguntamos qué decimos, qué entendemos cuando hablamos de trabajador autogestionado, para poder construir esta nueva definición colectivamente desde las experiencias.” (CONTA, 2010:5). Desde este lugar, se define al Trabajador Autogestionado como un nuevo sujeto de derecho, y se decide exigir al Estado que reconozca institucionalmente esta categoría, que modifique el marco normativo que regula este tipo de trabajo y que garantice los mismos derechos que les son reconocidos a los trabajadores dependientes.

“La Autogestión es una necesidad, es una realidad. Si soñamos con una sociedad donde todas las personas tengan derecho al trabajo, aquí hay un camino a seguir. Esta es una experiencia que no agotó todas sus posibilidades, es una herramienta clave para la defensa del trabajo. (...) Planteamos la *necesidad de una nueva institucionalidad para el reconocimiento, de un nuevo sujeto de derecho: El Trabajador Autogestionado.* En la actual coyuntura político-social de nuestro país, encarar un proceso de construcción colectiva de *Nuevo Sujeto* contribuye al debate público, todavía pendiente, sobre las formas de gestión del trabajo autogestionado por sus trabajadores. Lo que implica dos ejes centrales de discusión: i) la producción, distribución, financiamiento y desarrollo de las actividades del mismo; ii) la definición de Trabajador que queremos, para que el Estado reconozca, legalice y promueva esta nueva

figura, que parte nada menos que de la realidad. (...) La visión estratégica desde esta unidad de concepto implica instalar el nuevo sujeto político y construir la viabilidad política para la presentación del marco jurídico. (...) Por consiguiente, el trabajador autogestionado -en tanto nuevo sujeto social, económico, político y cultural- irrumpe en la actualidad como una nueva forma de organización y resistencia del campo popular, al tiempo que sienta las bases para instaurar un nuevo modelo de sociedad...” (CONTA, 2010:7-11, cursivas en el original)

Hemos desarrollado en el presente capítulo, los conceptos de trabajo asociativo y autogestionado, así también el de EATA, como organización en donde este tipo de trabajo se pone en práctica. En el próximo capítulo ubicaremos a estos EATA en un contexto económico más concreto, en el marco de la economía popular latinoamericana. Y veremos cómo esa particular inserción caracteriza e influye notablemente en su racionalidad, sus relaciones y sus vinculaciones con el proyecto de la ESyS.

3. LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA POPULAR

Hemos planteado en el capítulo primero nuestro enfoque sobre lo económico y las diversas formas a través de las cuales las sociedades organizan e institucionalizan los procesos económicos. Adoptamos una perspectiva de *economía sustantiva* y contemplamos una *pluralidad de principios e instituciones económicas*, rechazando la absolutización del mercado y la empresa capitalista como única forma racional de organizar lo económico. En el segundo capítulo hemos presentado una revisión teórica sobre el significado y las formas de *trabajo asociativo y autogestionado*, analizamos su potencial y propusimos el concepto de *emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados* (EATA) para designar a las organizaciones en donde este tipo de trabajo se lleva a la práctica. En el presente capítulo nos acercaremos a una realidad más concreta, a través del análisis de estos emprendimientos en el marco de la *economía popular*.

Desarrollaremos, entonces, en este capítulo la perspectiva de la economía popular, que fue construyéndose en las últimas décadas como reflexión teórica a partir de la realidad económica de las sociedades latinoamericanas, señalando sus principales características, su composición, su lógica. Afirmaremos que los EATA pueden ser considerados parte de esta economía popular, y que tanto su racionalidad como su manera de organizarse están estrechamente ligadas a esta forma de hacer economía. Señalaremos algunos vínculos entre la economía sustantiva y plural y la economía popular, mostrando cómo se aplican en ésta los diversos principios planteados en el primer capítulo. Por último, mostraremos cómo distintos autores plantean que la economía popular realmente existente puede ser una plataforma para el desarrollo de las propuestas de Economía Social y Solidaria (ESyS).

3.1. Algunas cuestiones centrales sobre la perspectiva de la economía popular en América Latina

Muchos investigadores latinoamericanos han contribuido al desarrollo de esta perspectiva, entre los que se destacan José Luis Coraggio (Argentina), Orlando Núñez (Nicaragua), Luis Razeto (Chile) y Aníbal Quijano (Perú)⁴⁰. En los desarrollos teóricos de estos autores hay claros puntos de convergencia, aunque también hay divergencias. Según Lia Tiriba: “Desde la perspectiva de la economía crítica, la economía popular ha sido entendida de diferentes maneras, que en algunos aspectos se diferencian, contraponiéndose o complementándose” (2000:1).

En nuestra opinión, algunos aspectos centrales –y comunes a los diferentes autores- que caracterizan de manera general a esta perspectiva, pueden ser los siguientes:

a) En primer lugar, lo que distingue a las prácticas sociales que pueden enmarcarse dentro de la economía popular es la *lógica económica de la reproducción de la vida*: éste es el sentido que las orienta, y por eso esta perspectiva se puede vincular tan directamente con el enfoque de la economía sustantiva.

b) En segundo lugar, en la economía popular la *centralidad* está puesta en el *trabajo humano*: el trabajador (y no el capital) es el elemento central organizador de esta economía, y la satisfacción de sus necesidades no es *el medio*, sino *el fin*. Es el trabajo autónomo (ya no mercantilizado y explotado) y su capacidad de crear valor y producir satisfactores, el principal recurso de la economía popular.

⁴⁰ Para una revisión comparativa de estos aportes, recomendamos leer Tiriba (2001) y Sarria Icaza (2008).

c) Otro aspecto fundacional de esta perspectiva es el reconocimiento de la *pluralidad* de formas y lógicas económicas que se hallan presentes actualmente en la realidad latinoamericana, y que las relaciones entre los distintos componentes de esta economía plural o mixta pueden ser modificadas en diferentes momentos históricos.

d) Se realiza un rescate y revalorización de *lo popular*, de ciertos valores, prácticas, saberes y experiencias que de alguna manera están presentes, se conservan y comunican en los sectores populares de nuestras sociedades, aunque se plantea explícitamente no idealizar la realidad actual de la economía popular.

e) Por último, se considera que la economía popular realmente existente representa una plataforma para la construcción y fortalecimiento de instituciones económicas alternativas a las actualmente predominantes, en el marco de un proyecto contrahegemónico cultural y político que dispute la capacidad de acción estatal en función de los intereses de las mayorías.

En el resto del capítulo profundizaremos en estas cuestiones, y plantearemos una caracterización más precisa de esta perspectiva. Para ello, seguiremos teniendo en cuenta al conjunto de autores, aunque nos apoyaremos fundamentalmente en los aportes de Coraggio (1999, 2007a). Previamente, justificaremos las razones por las cuales preferimos hablar de economía popular en lugar de economía o sector informal.

3.2. ¿Por qué hablamos de economía popular y no de sector informal?

Son conocidos los diversos estudios que desde hace varias décadas conceptualizan y caracterizan el denominado *sector informal* (Tokman, 2001) o *economía informal* (Portes y Haller, 2004) en América Latina. Cabe preguntarnos por qué adoptar la perspectiva de la *economía popular* y no la de

la *informalidad*, muchas veces utilizada para referir a esta misma realidad empírica de los emprendimientos autogestionados por los trabajadores.

Las teorías no son neutrales –ya lo hemos dicho- y permiten interpretar la realidad social de diferentes maneras. Entonces, si bien las diferentes conceptualizaciones acerca de la informalidad son utilizadas mayoritariamente por los investigadores y organismos internacionales más influyentes en la región (CEPAL, BID, OIT), nosotros optamos por perspectiva de la economía popular por tres razones fundamentales:

i) El punto de vista del capital vs. el punto de vista de los trabajadores:

El enfoque del sector informal caracteriza a estos emprendimientos enfatizando en su escasez relativa de capital, en su falta de especialización y división de tareas, en la utilización de tecnologías atrasadas, en el incumplimiento de las leyes que regulan la producción y el empleo, etc. (Tokman, 2001). Es decir, en todo lo que les falta en relación a lo que debería o suele tener una empresa capitalista “normal” o “moderna”. En cambio, la perspectiva de la economía popular destaca que los emprendimientos autogestionados están basados en la capacidad del trabajo humano para producir y distribuir bienes y servicios, la centralidad del trabajo frente a otros recursos o factores no está en discusión.

ii) Única racionalidad posible (la capitalista) vs. la racionalidad reproductiva:

Desde la perspectiva del sector informal, estos emprendimientos son embriones de empresas capitalistas, muchos de los cuales van a fracasar y no llegarán nunca a incorporarse al sector formal, mientras que algunos pocos sí lograrán “modernizarse” y evolucionar hacia su destino natural de empresas capitalistas “normales”. No se contempla otra racionalidad posible o válida, que no sea la del crecimiento y la acumulación de capital. En cambio, la conceptualización de la economía popular considera que los emprendimientos de los trabajadores se caracterizan por estar orientados por otra lógica, la de la reproducción de la vida, que se fortalece en su estrecha vinculación con las unidades domésticas de sus miembros (de hecho para la perspectiva del sector informal esta vinculación representa un

problema a resolver, una separación necesaria que debe llevarse a cabo para un mejor desarrollo de la unidad económica).

iii) Modernizar o tolerar vs. posibilidad de construcción de otra economía:

En tercer lugar, la perspectiva del sector informal diagnostica que el desarrollo insuficiente de las “microempresas informales” se debe a una cultura institucional inadecuada, y por lo tanto deben transformar su pensamiento y prácticas para adecuarlos al de las “empresas modernas”. El problema se localiza en los sujetos, que deben capacitarse y modernizar y formalizar sus empresas, ayudados por ciertas políticas estatales; y si esto no fuera posible en algunos casos, se sugiere incluir a esos sectores en políticas asistenciales (Tokman, 2001). Por su parte, Portes y Haller (2004) destacan que la informalidad es funcional y necesaria para la economía capitalista actual y no ven posibilidades reales de mejora para estos sectores, más allá de tolerar cierta informalidad que permita su sobrevivencia y una mayor gobernabilidad. Para ellos el problema está en la estructura económica (capitalista periférica) y no en los sujetos, pero no es mucho lo que se puede hacer desde su punto de vista, ya que descreen de la posibilidad de un cambio estructural. En cambio, desde la perspectiva de la economía popular -como veremos en este capítulo- se sientan las bases para pensar y construir alternativas a partir del reconocimiento de otra forma de hacer economía que puede fortalecerse, organizarse y disputar recursos y poder frente al sector público y al empresarial capitalista (Coraggio, 2007a).

En síntesis, estas dos perspectivas producen investigaciones diferentes, desde la producción e interpretación de los datos de la realidad, hasta la comprensión de los problemas y la elaboración de las propuestas para solucionarlos. Desde nuestra ubicación en el campo de la ESyS, apostamos a la fertilidad de la perspectiva de la economía popular por las razones recién expuestas.

3.3. La economía popular en el marco de una economía mixta

Para avanzar en un desarrollo más preciso de la economía popular, nos parece adecuado partir del reconocimiento de que existen distintas maneras de institucionalizar los procesos económicos, en base a formas de organización y lógicas diferentes. Como ya hemos señalado, Coraggio (2007a) afirma que las economías actuales son en realidad *economías mixtas*, que pueden presentarse analíticamente como compuestas por tres subsistemas:

- 1) la *economía empresarial capitalista*, organizada en base a empresas privadas, orientadas por la acumulación de capital sin límites;
- 2) la *economía pública*, organizada a partir de unidades jurídico-administrativas de base territorial o funcional, orientadas por una combinación variable de tres objetivos: el bien común, la gobernabilidad y la acumulación de poder político; y
- 3) la *economía popular*, organizada en base a unidades domésticas o sus extensiones, orientadas por la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Coraggio, 2007a:34).⁴¹

⁴¹ Algunos de los argumentos y explicaciones del autor en relación con esta propuesta: “En los marcos teóricos predominantes durante el industrialismo, la categoría central para interpretar los fenómenos económicos locales y para pensar las vías del desarrollo fue la de la acumulación de capital. Tal centralidad fue compartida por un amplio espectro ideológico desarrollista, aunque la vertiente crítica mostraba la imposibilidad de resolver las necesidades de todos a través de la producción capitalista. (...) En la sociedad moderna, una contraposición efectiva al motor histórico de la acumulación de capital requiere algo más que resistencia. Teórica y prácticamente, es necesario que surja otro sentido alternativo para la sociedad humana, con una fuerza comparable y capaz de encarnarse de manera masiva en imaginarios y estructuras económicas. Para ello debe tener no sólo plausibilidad y conectarse con los deseos de la ciudadanía, sino incorporarse en las prácticas fundamentales con un alto grado de automatismo – como ocurre con la acumulación de capital- y ser dialéctico, de modo que al avanzar en su realización lleve a nuevas tensiones que induzcan nuevos desarrollos. Esa categoría puede ser la de *reproducción ampliada de la vida humana*. Al nivel de una unidad doméstica, una situación de reproducción ampliada implica un proceso en que, por encima del nivel de reproducción simple, se verifica durante un período prolongado (por ejemplo, una generación), un desarrollo sostenido en la calidad de vida de sus miembros. (...) Las empresas capitalistas tienen como objetivo la máxima ganancia posible, en buena medida maximizando

En diversos textos Coraggio aclara que esta división analítica de la economía en tres subsistemas, cada uno orientado por una racionalidad diferente, es una propuesta teórica que busca mostrar que en la realidad existen otros sentidos, principios e instituciones económicas diferentes a los hegemónicos y que desde allí se puede establecer una base para construir pensamiento, acción y reflexión alternativa.

Es probable que esto pueda ser planteado en general para todas las economías actuales, sin embargo consideramos que la conceptualización acerca de la economía popular se aplica de una manera bastante ajustada a las sociedades latinoamericanas, además de que ha surgido como reflexión teórica justamente a partir del estudio de la realidad particular de nuestra región.

Es necesario destacar que se propone analíticamente la coexistencia de estos tres componentes dentro de una economía mixta, pero no se está planteando que coexistan como subsistemas separados, sino que están de hecho totalmente interpenetrados, parcialmente superpuestos y son mutuamente interdependientes.

Por otro lado, se asume claramente que en las sociedades actuales la economía empresarial capitalista y su lógica de acumulación de capital es predominante dentro del sistema económico en general, y en este sentido

la productividad del trabajo asalariado, aunque esto genere desempleo. El sentido del sistema capitalista es la acumulación del capital en general. (...) Cuando proponemos analizar el sistema económico dividiéndolo conceptualmente en tres subsistemas (...), estamos abriendo la posibilidad de que el Estado tenga autonomía relativa respecto del poder económico del capital, y a la vez pueda tener su propio sentido: la acumulación del poder político (...) ...[L]as mayorías pueden incidir con fuerza propia en las políticas públicas, establecer otras relaciones de intercambio con la economía del capital y contribuir a profundizar el proceso inacabado de democratización de nuestros sistemas políticos. (...) Será la resultante de la pugna de las fuerzas económicas, sociales y políticas representando los tres sentidos la que definirá las políticas públicas." (Coraggio, 1999:135-139, cursivas en el original)

hegemoniza y subordina en buena medida tanto los sentidos como las prácticas de la economía pública y de la economía popular (Coraggio, 2007a).

Por último, entendemos que los desarrollos conceptuales de este autor sobre la economía popular en sí misma -que veremos a continuación- representan la base más firme sobre la que se apoyan tanto esta propuesta teórica más amplia de los subsistemas, como la propuesta política de construcción de una ESyS a partir de la economía popular realmente existente.

3.4. La economía popular, su composición, recursos y lógica: unidades domésticas, fondo de trabajo y reproducción ampliada de la vida

Según Coraggio (1999:143)⁴², la *economía popular* está compuesta por:

- el conjunto de *recursos* que comandan,
- las *actividades* que realizan para *satisfacer sus necesidades*,
- las *reglas, valores y conocimientos* que orientan tales actividades,
- y los *agrupamientos, redes y relaciones* (formales e informales) que instituyen,
- las *unidades domésticas* que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su *fondo de trabajo*.

En otras palabras, en la propuesta de Coraggio, la economía popular incluye a todas las unidades domésticas que no viven de la explotación del trabajo ajeno, ni pueden vivir de la riqueza acumulada, sino que sus miembros deben continuar trabajando para realizar expectativas medias de calidad de vida; y contempla la posibilidad de que todos o algunos de sus miembros trabajen en los subsistemas empresarial capitalista o estatal (Coraggio, 1999).

⁴² Coraggio ha desarrollado las propuestas conceptuales que sintetizamos en esta sección en numerosos textos publicados entre 1991 y 2009. La versión más detallada consideramos que es la que presentó en el libro "Política social y economía del trabajo" editado en 1999, luego compilada (un extracto) en el libro "La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas" editado en 2007 (pp. 165-194).

Ya mencionamos dos conceptos básicos que es preciso analizar ahora con mayor detalle: la *unidad doméstica* y el *fondo de trabajo*.

Así como las empresas son la forma prototípica de organización de la economía del capital, Coraggio sostiene que las unidades domésticas lo son de la economía popular. Cada *unidad doméstica* es “un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son –de hecho o de derecho- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo presente o mediante transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros.” (Coraggio, 1999:144)⁴³

Las unidades domésticas pueden poseer diversos *recursos* (tierra, vivienda, saberes, herramientas, ahorros, etc.), pero el principal recurso del que dispone una unidad doméstica de la economía popular es su *fondo de trabajo*: *el conjunto de energías, habilidades y capacidades de trabajo que pueden ejercer sus miembros en condiciones normales*.

Ahora bien, existen diversas formas a través de las cuales los distintos miembros de la unidad doméstica pueden desplegar sus capacidades de trabajo y *realizar* ese fondo de trabajo disponible. Coraggio (1999:145) destaca las siguientes cinco formas:

a) el *trabajo mercantil asalariado*, es decir la venta a un patrón de la fuerza de trabajo por una determinada cantidad de horas a cambio de una remuneración⁴⁴;

⁴³ Una unidad doméstica puede abarcar o articular uno o más hogares (entendiendo por “hogar” al grupo que comparte y utiliza en común un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos) y diversos tipos de vínculos familiares. (Coraggio, 1999:144)

⁴⁴ Esta forma de realización del fondo de trabajo usualmente se designa como “empleo en relación de dependencia”, que puede estar formalizado de acuerdo a las normas laborales vigentes (empleo formal, en blanco), o puede ocurrir al margen de la ley (empleo en negro, informal). Pero a los fines de esta conceptualización no nos importa diferenciar la utilización del

b) el *trabajo mercantil autónomo o por cuenta propia*, es decir un emprendimiento autogestionado que produce bienes o servicios para venderlos en el mercado, que puede ser individual, familiar o asociativo con trabajadores de otras unidades domésticas;

c) el *trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo* de la unidad doméstica, mediante el cual se satisfacen necesidades sin pasar por el mercado ni por la forma monetaria;

d) el trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad (trabajo comunitario);

e) el trabajo de formación y capacitación, es decir la participación de los miembros de la unidad doméstica en procesos educativos formales e informales.

A lo largo de su ciclo de vida, las unidades domésticas se van adaptando a los cambios de contexto, combinando estas diversas formas de realización de su fondo de trabajo entre sí y con el acceso a transferencias monetarias (a partir de su inserción en sistemas de protección social o en “planes sociales”), bienes públicos u otras formas de ayuda mutua. (Coraggio, 2007a)

En este punto Coraggio plantea una hipótesis clave (y a nuestro entender, plausible) que permitirá derivar luego otras proposiciones de gran importancia teórica y práctica: los distintos integrantes de la unidad doméstica, generalmente de forma coordinada y variable a lo largo de su ciclo de vida, van realizando su fondo de trabajo individual a través de estas diversas formas, de manera que *la unidad doméstica busca la mejor utilización posible del fondo de trabajo conjunto en función de lograr la reproducción solidaria de la vida de*

trabajo según el criterio de la legalidad o no de la práctica laboral, sino de la relación o no con un patrón, que detenta la propiedad de los medios de producción y el control de la organización y de los resultados del proceso de trabajo.

*todos sus miembros*⁴⁵. En otras palabras, se afirma que la lógica económica de la unidad doméstica -su racionalidad- es la *reproducción ampliada de la vida del conjunto y de tod@s sus miembros*. (Coraggio, 1999)⁴⁶

Para explicar qué se quiere decir con *reproducción solidaria*, este autor aclara que “*solidaridad* no implica *igualdad*, ni siquiera *equidad*, sino reglas aceptadas de distribución y arreglos de reciprocidad de algún tipo, donde recibir obliga a retribuir de algún modo, establecido por usos y costumbres, a quien dio o al grupo al que pertenece el dador o a algún otro miembro de la comunidad” (Coraggio, 1999:146). Como podemos apreciar, al igual que Laville (ver 1.4.1.), relaciona el concepto de solidaridad con el despliegue de prácticas orientadas por los principios de redistribución y reciprocidad.⁴⁷

Remarca también que en el ámbito de la economía doméstica -y sus extensiones, como veremos a continuación-, las prácticas y relaciones económicas “no están impuestas por mecanismos sin sujeto como el mercado, sino por pautas morales de comportamiento, histórica y culturalmente determinadas” (Coraggio, 1999:146), lo que muestra una vez más la clara

⁴⁵ Coraggio reconoce que -en general en nuestras sociedades- las capacidades de trabajo pueden ser utilizadas diversas formas y con distintos objetivos, pero “desde la perspectiva de sus poseedores, los trabajadores, el objetivo principal es socioeconómico: lograr medios que sustenten su vida en sociedad, en las mejores condiciones posibles y según su noción de calidad del vida.” (1999:147)

⁴⁶ Al nivel de una unidad doméstica, una situación de reproducción ampliada implica un proceso en que, por encima del nivel de reproducción simple, se verifica durante un período prolongado (por ejemplo, una generación), un desarrollo sostenido en la calidad de vida de sus miembros. (Coraggio, 1999:136)

⁴⁷ También Tiriba (2007) argumenta a favor de esta presencia de la solidaridad en la cotidianeidad de los sectores populares: “...aunque el sistema imperante intente convencernos de que, en la búsqueda de la satisfacción de nuestras necesidades, cada uno sigue su propia naturaleza, mirando a sí mismo y no a los otros, se puede observar, en todos los grupos, que las personas siguen intercambiando bienes materiales e inmateriales a través de relaciones de donación, cooperación y reciprocidad (...). Por cierto, la *solidaridad* es un elemento fundamental que acompaña la convivencia cotidiana de las clases populares. Es una de las condiciones para preservar y mejorar la calidad de vida y, al mismo tiempo, es uno de los elementos constitutivos de las relaciones económicas.” (Tiriba, 2007:204)

convergencia existente entre esta perspectiva de la economía popular y el enfoque sustantivo y plural de la economía basado en las ideas de Polanyi (1975).

3.5. Los emprendimientos de los trabajadores y su relación con la racionalidad de las unidades domésticas

Existen en nuestras ciudades una cantidad de organizaciones e instituciones que agrupan voluntariamente a miembros de distintos hogares, que pueden ser consideradas *extensiones de las unidades domésticas* (Coraggio, 1999). Un caso particular de estas extensiones son los “emprendimientos mercantiles” de los trabajadores que buscan generar ingresos a partir de la producción y venta en los mercados, pero existen muchos otros agrupamientos (organizaciones barriales o vecinales, cooperadoras escolares, redes comunitarias de servicios urbanos, centros o clubes sociales, deportivos o culturales, etc.) que organizan el trabajo de muchos miembros de unidades domésticas separadas y producen bienes y servicios que satisfacen necesidades sin pasar por el mercado ni por la forma monetaria.

Este conjunto de *relaciones no mercantiles inter-unidades domésticas*, junto con las *relaciones intra-unidad doméstica* antes descritas, son ambos “componentes económicos institucionalizados de un complejo *sistema doméstico (no estatal, no mercantilizado) de reproducción de la vida humana en la ciudad*” (Coraggio, 1999:155). Creemos que cualquier análisis que busque dar cuenta de las condiciones de reproducción de los trabajadores y sus unidades domésticas debería considerar este sistema de relaciones sociales, que son económicas aunque muchas veces no se las reconoce como tales.⁴⁸

⁴⁸ Retomaremos estas reflexiones más adelante, cuando analicemos las condiciones de sostenibilidad de los EATA en el capítulo 4 y en nuestras conclusiones.

Pero enfocando ahora en nuestro objeto de estudio, de esto que venimos planteando se deriva una proposición muy importante para su caracterización: los *emprendimientos autogestionados por los trabajadores* pueden (y deben) ser comprendidos en el marco de las estrategias económicas de las unidades domésticas: son parte de la estrategia compleja –que combina y complementa diferentes actividades y decisiones- a través de la cual las unidades domésticas realizan su fondo de trabajo para reproducir de la mejor manera posible la vida del conjunto. En este sentido se considera que los emprendimientos surgen como *extensiones de la unidad doméstica* (Coraggio, 1999).

Al caracterizarlos de esta manera, se está planteando que la racionalidad económica que orienta a las unidades domésticas “determina” a los emprendimientos de los trabajadores. Entonces, desde esta perspectiva se considera que la *lógica económica de estos emprendimientos* está encaminada hacia la *reproducción de la vida de todos sus miembros en las mejores condiciones posibles*.

En este punto existe una divergencia fundamental con las conceptualizaciones que comprenden y analizan a los emprendimientos de los trabajadores como empresas capitalistas con incipiente o insuficiente grado de desarrollo, pero en un continuo evolutivo que tiene ese modelo como punto de llegada. Nosotros consideramos que los comportamientos de sus miembros así como la gestión general de este tipo de emprendimientos, no pueden ser interpretados o evaluados desde el tipo ideal de la empresa capitalista, ni pueden ser separados de la lógica de la realización del fondo de trabajo de las unidades domésticas en su conjunto.

Mientras que a la empresa capitalista le interesa maximizar la productividad y la ganancia por cada hora de trabajo, en los emprendimientos no interesa minimizar el uso del trabajo tanto como utilizar eficientemente los ingresos que obtiene de las ventas en el mercado en función no sólo de la continuidad de la unidad productiva, sino también de las necesidades de las unidades domésticas de los trabajadores que la integran.

Un emprendimiento que se apoya parcialmente en el trabajo familiar, que se desarrolla en la propia vivienda de alguno de sus miembros, lo que busca no es ganancia para acumular, sino ingreso para aportar al fondo de dinero requerido para comprar en el mercado medios de vida o de producción. Por eso, Coraggio sostiene que en lugar de “cortar el cordón umbilical que los une a las unidades domésticas, separándolos y objetivando las relaciones de intercambio antes que de reciprocidad, es necesario admitir que el sentido de tales emprendimientos es la reproducción ampliada de la vida de los miembros o de la o las unidades domésticas a las que pertenecen los productores” (2007:35).

Por otra parte, y como veremos más detenidamente cuando hagamos foco en su sostenibilidad, esto explica por qué se sostienen en el tiempo tantos emprendimientos que, de aplicarles los criterios de una cuenta de capital estricta, computando los costos monetarios e imputando los no monetarios (el propio trabajo, el alquiler y los servicios de la vivienda, el desgaste de insumos o maquinarias subsidiadas, etc.) estarían “quebrados” (Coraggio, 2007).

También debido a esta estrecha vinculación con las estrategias económicas de las unidades domésticas es *lógico* que los trabajadores de estos emprendimientos a veces recurran al dinero de las ventas de sus productos para atender necesidades familiares, condicionando de esa forma un posible “crecimiento” mercantil de la actividad⁴⁹. La forma en que se constituyen los

⁴⁹ Para ilustrar este punto, en una investigación empírica sobre emprendimientos receptores de microcréditos en el partido de Moreno (Gran Buenos Aires) realizada en 2004 y 2005, destacábamos en nuestras conclusiones que -en la mayoría de los casos estudiados- una parte significativa de los ingresos por ventas se destinaban a “solventar gastos de primera necesidad de la unidad doméstica, que se pueden atender gracias al dinero que genera el emprendimiento y el microcrédito facilita.” Esas necesidades que los trabajadores y sus unidades domésticas podían atender mejor gracias al emprendimiento eran principalmente de salud, vestimenta, alimentación y transporte. También decíamos que “son excepcionales los casos de emprendimientos que logran crecer en producción y ventas, incorporar bienes de capital, más trabajadores, etc.” y aclarábamos que “la posibilidad de crecimiento de los emprendimientos no sólo está limitada por la no reinversión de lo obtenido en las ventas, sino también por la improbabilidad de que la demanda de sus productos sea mayor a la actual” en el

emprendimientos, las necesidades que los originan y la articulación de las distintas expectativas económicas de sus integrantes, así como el papel que tiene para cada trabajador el ingreso obtenido en el emprendimiento, marcan la estrecha relación que existe entre las estrategias familiares de vida que le dieron origen y su forma de reproducción como unidad económica. (Merlinsky, 2001)

En síntesis, los emprendimientos de los trabajadores son para nosotros organizaciones económicas cuya racionalidad está orientada hacia la reproducción de la vida y no hacia la acumulación de capital. Si bien es relevante en ellos la producción para el autoconsumo, necesitan insertarse en mercados en los que actualmente predomina la lógica capitalista, y esta inserción resulta problemática por esta razón, entre otras. Estos trabajadores producen para vender en los mercados y generar ingresos (los medios) para atender necesidades de sus unidad doméstica (el fin), aunque para ello tienen que competir y enfrentarse a la presión que impone esta otra lógica.

3.6. Los EATA: ¿son parte de la economía popular? ¿encarnan la misma lógica económica?

Las referencias a los emprendimientos que venimos presentando en este capítulo sobre la economía popular abarcan al conjunto de los emprendimientos de los trabajadores, que incluye tanto a los *emprendimientos individuales y familiares* (esto es, conformados por distintos integrantes de una misma unidad doméstica), como a los *emprendimientos asociativos* (es decir, aquellos que involucran a trabajadores procedentes de distintas unidades domésticas). Dado que nuestro de objeto de estudio específico en esta tesis son éstos últimos, nos parece pertinente en este momento plantear la siguiente pregunta: todo lo que venimos afirmando sobre los *emprendimientos de los trabajadores en general*, ¿es adecuado aplicarlo en la conceptualización e

contexto de los mercados barriales en donde se insertan. (Hintze, Vázquez, Bottaro y Abramovich, 2005:32-36)

interpretación de las prácticas de los *emprendimientos asociativos en particular*? Daremos una respuesta afirmativa a esta pregunta, aunque señalando condiciones y tensiones a considerar, desde un punto de vista teórico.

Ya lo hemos planteado en la conceptualización de los EATA (apartado 2.2. en el capítulo precedente) y lo reafirmamos aquí: se puede sostener, en particular, que en los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados no es predominante la búsqueda de la ganancia en base al intercambio mercantil, sino que se comparte con las unidades domésticas una misma lógica ligada a la resolución de sus necesidades para la reproducción ampliada de la vida de sus miembros, así como prácticas basadas en principios económicos plurales.

De todos modos, nos parece que deben considerarse *dos condiciones internas y tres tipos de presiones externas, más una posible tensión debido al tamaño*, para analizar en qué medida los EATA se pueden sostener -a lo largo del tiempo y de las etapas que van atravesando- orientados según esta racionalidad económica:

- Una *primera condición interna* que debería cumplirse es que los EATA estén conformados *íntegramente* por trabajadores, que no haya nadie que se apropie del trabajo excedente producido por otros. Mientras sean emprendimientos que tengan al trabajo como recurso central y organizador de la actividad, y en los cuales no exista una separación entre dueño/s y trabajador/es a partir de una propiedad no-compartida de los medios de producción, podemos seguir sosteniendo la presencia de la racionalidad reproductiva. Sabemos que pueden existir situaciones ambiguas en esta cuestión, por ejemplo emprendimientos grupales que en determinado momento incorporan nuevos trabajadores y en un principio lo hacen como “asalariados” y no como “socios”. En cada caso, habrá que analizar la dinámica (ver la película y no sólo la foto) y el cumplimiento o no de otros aspectos (algunos de los cuales enunciaremos a continuación) para determinar si conserva la lógica de la economía popular (y de nuestros EATA) o deriva hacia una empresa de dueños capitalistas que inicialmente

fueron cooperativistas. Por nuestra experiencia en estudios empíricos, sabemos que es posible que se den situaciones de este tipo.⁵⁰

Una *segunda condición* refiere a la forma de organización interna de los EATA, a la horizontalidad en las relaciones entre los distintos miembros, y en particular a las prácticas democráticas y participativas en los procesos de comunicación y decisión dentro del emprendimiento. Para nosotros resulta clave que en el EATA siga siendo la reunión del conjunto de los trabajadores el ámbito de información y toma de decisiones real (y no sólo formal), y que la gestión cotidiana o la distribución de los resultados se lleve a cabo siguiendo los criterios que dicho colectivo establezca (que pueden incluir la delegación en autoridades electas, revocables y rotativas, o ciertas diferencias de retribución según trabajo, capacidades o necesidades, pero siempre bajo un control efectivo de la asamblea).

Con respecto a la validez lógica del planteamiento de estas dos condiciones internas, recordemos que en nuestra definición conceptual de los EATA planteamos una serie de rasgos característicos, con los cuales construimos un “modelo o tipo ideal” de EATA. En la práctica no resulta esperable que encontremos emprendimientos con dichas características manifiestas en estado puro, sin ambigüedades. Al contrario, los EATA en la realidad presentarán estos rasgos de manera tendencial, asemejándose al modelo ideal en algún aspecto más que en otro. Es por eso que consideramos válido plantear estas dos *condiciones internas*, si bien de alguna manera -

⁵⁰ Para ilustrar con un ejemplo, Abramovich (2007) estudió un conjunto de emprendimientos asociativos surgidos a partir del apoyo del Plan Manos a la Obra a grupos de trabajadores anteriormente insertos en el Programa de Jefes de Hogar Desocupados, y encontró que en algunos emprendimientos no se sostenía la propiedad compartida de los medios de producción (por motivos relacionados con los liderazgos de algunos trabajadores, con la utilización de la vivienda de alguno para la producción, con el abandono de los miembros originales y la incorporación de nuevos integrantes, etc.). En la mayoría de los casos, esto llevaba a una degeneración del proyecto asociativo hacia la conformación de una unidad productiva en la que uno es el dueño, que ordena y controla el trabajo de los demás y -si se da la posibilidad- termina acumulando ganancias a partir de la apropiación del valor producido por el trabajo ajeno.

somos conciente de ello- se superponen con algunos de aquellos rasgos que forman parte de la definición de los EATA. Lo que queremos plantear con estas dos condiciones es que, en el caso de alejarse demasiado del modelo ideal en estos puntos, un emprendimiento probablemente se distancie de la lógica económica ligada a la satisfacción de las necesidades para reproducción de la vida, propia de la economía popular.

Pasando ahora al análisis de las *presiones externas* a los emprendimientos, entendemos que es importante considerar la influencia del contexto económico, político y cultural en el cual están insertos los EATA.

En primer lugar, en relación con el *contexto económico*, más allá de la lógica interna constitutiva de los EATA, puede ser determinante la presión externa por adoptar otra lógica (capitalista) que pueden ejercer otros actores de los mercados en los cuales operan (proveedores, clientes, competidores), o la misma base técnica con la que cotidianamente operan. En este sentido, Luiz Inácio Gaiger señala que los emprendimientos de la economía solidaria pasan por una relación de doble subsunción a la economía capitalista: i) a través de reglas de intercambio utilitaristas impuestas a todos en los mercados; ii) una subsunción formal *inversa* (de una base técnica del modo material de producción capitalista, sobre una forma social solidaria de producción) por el hecho de estar obligados a adoptar la base técnica del capitalismo para ser productivos y competitivos en los mercados⁵¹. “Esas coerciones, naturalmente, restringen la lógica económica solidaria, pues la hacen convivir con tensiones y conceder en sus principios; si fueran adoptadas sin restricción, terminarían por

⁵¹ “En las condiciones actuales, los emprendimientos cooperativos autogestionados pasan por una doble subsunción a la economía capitalista: por un parte, están sujetos a los efectos de la lógica de acumulación y a las reglas de intercambio impuestas al conjunto de los agentes económicos, de contenido inminentemente utilitario; por otra, en tanto forma de responder a la premisa de productividad competitiva, son compelidos a adoptar la base técnica del capitalismo, los procesos materiales de producción por él introducidos continuamente, configurándose con eso una subsunción formal *inversa*, de una *base* sobre una *forma*, similar al caso de la economía campesina.” (Gaiger, 2007a:98-99)

descaracterizar lo que hay de específico en el solidarismo económico.” (Gaiger, 2007a:99)

En segundo lugar, con respecto al *contexto político*, si bien en los últimos años se han generado avances en las políticas de promoción de este tipo de organizaciones (fundamentalmente mediante algún apoyo financiero estatal básico, así como oportunidades de capacitación), en general son importantes los obstáculos que una legislación basada en un modelo de empresa capitalista impone sobre unidades económicas asociativas con lógica no acumulativa⁵². Existen experiencias inversas, en las que cambios en los marcos legales favorecieron el fortalecimiento de cierta clase de emprendimientos (por ejemplo, las cooperativas sociales italianas que prestan servicios a gobiernos locales), pero en la mayor parte de los casos - por el momento- el contexto legal y político en general no resulta demasiado propicio para el afianzamiento de los EATA.

En tercer lugar, y haciendo especial referencia al *contexto cultural*, el neoliberalismo ha sido un proyecto “exitoso” fundamentalmente en este aspecto en nuestras sociedades. El individualismo y la desconfianza en el otro (y tal vez especialmente cuando aparece el dinero en el medio) han calado hondo en la cultura de nuestra población, y ello no favorece el asociativismo en general, y menos aún en lo económico (Abramovich y Vázquez, 2005).

Pasando a la última cuestión, mencionábamos *una posible tensión debido al tamaño*, dado que para nosotros resulta claro que cuanto mayor sea el número de trabajadores asociados que tenga un EATA, *más negociada* tendrá que ser la relación entre el emprendimiento y las necesidades particulares de cada unidad doméstica. Es evidente que si pensamos en un

⁵² Por ejemplo, en la periferia de la región metropolitana de Buenos Aires, se obstaculizó el funcionamiento de dos mutuales (El Colmenar y Primavera) que habían comenzado a prestar servicios de transporte colectivo conectando barrios alejados con los centros de localidades, y se lo hizo arguyendo restricciones legales que impedían que una organización de ese tipo operara esa clase de servicios (ver el desarrollo de estos casos en www.riless.org).

emprendimiento productivo de 3 o 4 trabajadores, la influencia de cada uno de ellos sobre las decisiones del conjunto son mucho mayores que en un emprendimiento que agrupa 30 o 40 trabajadores. Sin embargo, si bien el tamaño del emprendimiento medido en cantidad de trabajadores puede ser un factor influyente en la dinámica de los comportamientos habituales de una organización de este tipo, creemos que el resto de los aspectos mencionados anteriormente resultan más importantes en la determinación de las prácticas, más allá de que los EATA de mayor tamaño posiblemente experimentan una mayor tensión que los pequeños en este punto.⁵³

Entonces, consideramos que la propuesta conceptual de la economía popular - expuesta en los apartados anteriores- es válida como marco para la comprensión de los EATA, aunque su capacidad de explicación está condicionada a que efectivamente se trate de emprendimientos de trabajadores, que estén autogestionados democrática y participativamente y que puedan procesar desde esa plataforma las diversas presiones externas y tensiones que les toque experimentar.

3.7. Pluralidad de principios en las unidades domésticas y en los emprendimientos de la economía popular

Como señalábamos al inicio de este capítulo, la perspectiva de la economía popular es perfectamente compatible con el marco conceptual de los principios plurales de la economía y en general con el enfoque de la economía sustantiva. A continuación haremos un ejercicio analítico de vinculación o aplicación de los principios en: (a) las unidades domésticas (célula básica de la economía popular) y (b) los EATA (nuestro objeto de estudio específico).

⁵³ Aunque los pequeños experimentan mayores problemas en la inserción en los mercados, por el hecho de que no pueden generar las economías de escala que sí logran los EATA medianos o grandes, como señalábamos en los análisis del potencial del trabajo asociativo en el capítulo precedente (ver apartado 2.3.).

(a) En primer lugar, al sostener que la célula básica de la economía popular es la unidad doméstica, Coraggio ya está de hecho considerando que lo económico es algo distinto (mucho más amplio) que la producción de mercancías y que puede ser (y de hecho lo es) organizada por principios diferentes al intercambio mercantil. Por otra parte, encontramos en la unidad doméstica una clara manifestación del sentido sustantivo de la economía, que trata de las relaciones y procesos necesarios para garantizar la reproducción de las condiciones materiales de existencia.

Si bien afirmamos que los principios aparecen combinados en distintas instituciones sociales, en las unidades domésticas de nuestras sociedades podemos observar cómo se aplica de una manera (tal vez) predominante el principio de la administración doméstica. Podemos considerar que en la realización del fondo de trabajo, no se busca la combinación más rentable en términos de obtención de ingresos monetarios, sino la combinación que maximiza la buena vida, o en otros términos, la reproducción ampliada de la vida (Coraggio, 2009a). También podemos observar, por ejemplo, cómo se diversifican las distintas aplicaciones de las capacidades de trabajo siguiendo una lógica de autarquía, intentando cubrir con producción o recursos propios la mayor cantidad y variedad de necesidades del grupo cerrado.

Por otro lado, son comunes los intentos de “hibridación de recursos” [según la denominación de Laville (2004)] de distintas fuentes: ingresos mercantiles - por salarios o por venta de producción propia- combinados con ingresos no mercantiles provenientes de la inserción en planes sociales o sistemas de protección social, complementado a su vez con trabajo doméstico de producción para el autoconsumo de distintos miembros de la unidad doméstica. En lugar de la especialización para maximizar ingresos (tendencia predominante en las inserciones mercantiles), es posible observar una mayor tendencia hacia la diversificación e hibridación.

Claramente podemos también observar prácticas dentro de las unidades domésticas orientadas por el principio de redistribución, cuando encontramos que todos los miembros con capacidad de trabajo y obtención de ingresos

monetarios aportan a un fondo común (usualmente administrado por el/los jefe/s de familia) que se utiliza para una redistribución parcial o totalmente orientada por el criterio de las necesidades y no de los méritos o la acumulación de mayores aportes.

Por último (algo habíamos planteado anteriormente), también hay espacio para las relaciones económicas de reciprocidad libremente asumidas, y en las unidades domésticas tal vez sea donde resulta mayor el espacio temporal entre don y contra-don, ya que pueden ser años o décadas (estamos pensando en la relación entre padres e hijos, entre hermanos, etc.).

(b) Analizando ahora la aplicación de los principios en los emprendimientos de la economía popular, Coraggio plantea que los mismos articulan prácticas orientadas por el principio de intercambio en los mercados, pero en última instancia estas prácticas están subordinadas por el principio de administración doméstica, al ser extensiones de las unidades domésticas. (Coraggio, 2009a:139)

Acordando plenamente con esta observación, podríamos agregar que particularmente en los EATA son también predominantes las prácticas orientadas por el principio de reciprocidad, ya que se trata de trabajadores que libremente se asocian y lo hacen mediante una estructura que presupone la simetría. En ese marco toman decisiones en conjunto, se dividen tareas, deben confiar en el/los otro/s y respetarlo/s como personas que están actuando no sólo en función de sus propios intereses individuales, sino también en función de los intereses del conjunto, resignando (en parte) beneficios personales para impedir que otros se perjudiquen (por ejemplo: son comunes los emprendimientos que ante una situación de crisis buscan la conservación de la totalidad de los puestos de trabajo resignando una parte de los ingresos de cada uno).

Comprobamos también en nuestros estudios empíricos que en ciertos EATA, para la distribución de porciones de los ingresos obtenidos, se utilizan criterios basados en las necesidades especiales de algunos trabajadores

(mayores cargas de familia, situaciones relacionadas con la edad o la salud) en lugar de tener en cuenta su aporte al producto total. (ICO/UNGS, 2009)

A raíz del análisis que venimos realizando, nos parece adecuado cuestionar la denominación de “emprendimientos asociativos mercantiles” que nosotros mismos hemos utilizado en investigaciones anteriores a esta tesis para designar a los “emprendimientos que agrupan trabajadores pertenecientes distintas unidades domésticas que desarrollan conjuntamente actividades de producción y/o venta de bienes y servicios en el mercado” (ICO/UNGS, 2009:20)⁵⁴. Ahora bien, desde la perspectiva de la pluralidad de principios económicos con la que estamos trabajando desde el capítulo inicial, y sabiendo que nos encaminamos hacia la discusión sobre la sostenibilidad de estos emprendimientos, nos parece apropiado replantear esta denominación (como hemos hecho en esta tesis al proponer el concepto de EATA) y no designar más como “mercantiles” a estos emprendimientos⁵⁵ que, si bien buscan generar ingresos a partir de su participación en los mercados, también se organizan a partir de la aplicación de los demás principios, y no es en ellos predominante ni el principio del intercambio ni la lógica de la ganancia, como venimos sosteniendo.

3.8. Los vínculos entre la economía popular y la Economía Social y Solidaria, desde la perspectiva de distintos autores

Hemos afirmado al comienzo de este capítulo que una de las características de la perspectiva de la economía popular es su vinculación con las propuestas de

⁵⁴ La denominación inicial de “emprendimientos mercantiles” surge de Coraggio (1999, 2005, 2008) y busca diferenciar a las aplicaciones alternativas del fondo de trabajo entre las “mercantiles” (empleo asalariado y trabajo mercantil por cuenta propia) y las de “reproducción propiamente dichas” (producción para el autoconsumo familiar o comunitario, trabajo de desarrollo de capacidades a partir de la formación); y es un concepto que nosotros mismos hemos utilizado en Abramovich y Vazquez (2005); Fournier y Vázquez (2007) y Deux Marzi y Vázquez (2009), así como en un importante estudio empírico colectivo (ICO/UNGS, 2009).

⁵⁵ Agradezco a Marthe Nyssens el cuestionamiento que me hizo al respecto en un intercambio a fines de 2009, que me impulsó a desarrollar ésta y otras reflexiones en el presente estudio.

transformación de la economía en un sentido amplio, y específicamente con las propuestas de ESyS que presentamos en la introducción de esta tesis.

Creemos que estas vinculaciones o puentes que se pueden establecer entre la economía popular y la ESyS se apoyan en las siguientes cuestiones básicas (en buena medida ya planteadas en el presente capítulo): i) el reconocimiento de una pluralidad de principios e instituciones en la economía real; ii) la orientación de las prácticas en función de una racionalidad reproductiva; iii) la centralidad del trabajo y de los trabajadores autónomos como sujetos frente al capital; iv) la posibilidad de disputar el poder y las políticas estatales a partir de un proyecto cultural y político que reúna a las mayoría populares.

Presentaremos a continuación una breve selección de análisis de distintos autores sobre esta vinculación y el potencial de la economía popular⁵⁶ para pensar y construir una economía alternativa.

Una primera cuestión a tener en cuenta es no *idealizar* la economía popular, sino construir, a partir de su lógica y de sus prácticas concretas, otros proyectos y formas de institucionalizar la economía.

“Una cosa son las prácticas de la economía popular, que aunque son pautadas por lógicas diferentes a la lógica capitalista e integran de formas diversas lo cultural y lo social con lo económico, aparecen también integradas a lógicas mercantiles e impregnadas por la cultura dominante. Otra cosa es la construcción que, a partir de la interpretación de esas prácticas, es posible hacer de proyectos de economía solidaria a partir de las mismas.” (Sarria Icaza, 2008:87)

“Identificar el conjunto de prácticas de la economía popular a la economía social, sin duda sería abusivo; sin embargo importa tomar conciencia de que, por un lado ciertas organizaciones basadas en la ayuda mutua desarrollan comportamientos que concuerdan con la ética de la economía social, y por otra

⁵⁶ Hacemos referencia aquí a la economía popular en general, ya que el análisis de la potencialidad de los EATA en particular lo hemos realizado en el capítulo precedente.

parte, teniendo en cuenta el encastre de la economía popular en el seno de redes y el centralismo del factor trabajo, el medio es propicio para el desarrollo de una lógica próxima a la de la economía social.” (Fonteneau, Nyssens y Salam Fall, 2001:260)

Coraggio también nos advierte que la economía popular no debe ser idealizada porque ha sido colonizada por el capitalismo tanto en sus valores (la competencia muchas veces se impone frente a la solidaridad) como en el sentido de su existencia (reduce el salario requerido para cubrir el consumo mercantil necesario y reproduce la fuerza de trabajo que requiere el capital). En cambio, partiendo de la “economía popular realmente existente”, este autor propone la “Economía del Trabajo” como *perspectiva utópica de construcción posible*, ya que no le asigna carácter de tendencia necesaria, sino de “programa de los trabajadores en lucha contra la hegemonía del capital y sus estructuras de poder” (2007a:36).

En esta perspectiva, las unidades domésticas (y sus extensiones) pasan a ser unidad de sentido y de agregación económica y sociopolítica en la construcción de alternativas colectivas. Cooperativas, asociaciones y redes diversas para la producción, distribución y resolución de las necesidades contribuyen a la reproducción de las unidades domésticas y son constitutivas de la Economía del Trabajo, que no sería “la mera sumatoria de actividades realizadas por los trabajadores, subordinadas directa o indirectamente a la lógica del capital, sino un subsistema económico orgánicamente articulado, centrado en el trabajo, con una lógica propia”. (Coraggio, 2007a:37)

Por su parte, Orlando Núñez destaca la necesaria pertenencia de los trabajadores a un proyecto político anticapitalista, y señala el camino para pasar de una realidad actual cada vez más extendida de economía mercantil simple (orientada por las necesidades y no por la acumulación) hacia una “economía popular asociativa y autogestionaria”:

“Por economía popular entendemos una economía orientada por el valor de uso de los bienes y la propia fuerza de trabajo (...), economía compuesta por

productores-trabajadores directos, individuales y agrupados en redes, sindicalizados o cooperativizados, asociados o autogestionarios, pero con identidad de pertenencia a un proyecto de desarrollo nacional alternativo al capitalismo (...) creemos que la asociatividad y la autogestión, como tendencias históricas y como desencadenamiento lógico, están llamadas a jugar un papel significativo en la transición del capitalismo al socialismo, desde la economía mercantil simple (individual o cooperada), desde el trastocamiento autogestionario de las empresas capitalistas o estatistas, y sobre todo desde el espacio y el proyecto de la economía popular.” (Núñez, 1996:205-206)

Coincidimos con Sarria Icaza (2008) cuando argumenta que un aspecto valioso de algunas propuestas de economía alternativa que parten desde la economía popular es que se basan en prácticas y actores concretos y presentes en la realidad actual. En cambio, otros planteos se basan en la *adhesión masiva y conciente* de los sujetos a valores y prácticas de *solidaridad altruista y desinterés*, que requieren de un cambio individual (en cierta forma, de una *conversión*), y por esto consideramos que construyen propuestas quizás demasiado alejadas de los actores y prácticas reales.

En nuestra opinión, éste señalamiento interpela en parte a la propuesta de Luis Razeto, una de las primeras y más difundidas por toda la región. Razeto sostiene la necesidad de “introducir la solidaridad en la economía” y afirma que “la economía popular en sus variadas manifestaciones y formas contiene importantes elementos de solidaridad”, aunque él especialmente destaca a las formas asociativas que denomina Organizaciones Económicas Populares, que en su opinión tienen “mayor potencialidad de ser sujeto y actor de un proceso de construcción de economía de solidaridad, y alguna capacidad de ir a la vanguardia y de ser orientadora de un proceso más amplio de organización social de la economía popular”. Estas iniciativas populares “parecen ser portadoras de una racionalidad económica especial, de una lógica interna sustentada en un tipo de comportamientos y prácticas sociales en que la solidaridad ocupa un lugar y una función central” y cumplen un papel social relevante al dar testimonio de los beneficios de la asociación y cooperación entre personas y actividades económicas. (Razeto, 1997:33-37)

“La perspectiva es que lleguen a configurar entre todas ellas –junto a otras formas de empresas alternativas, familiares, autogestionarias y cooperativas– un sector de economía popular solidaria. Un sector quizás pequeño, pero dinámico y expansivo... La economía popular, en su actual heterogeneidad y dispersión, carece aún de una definida identidad social de un proyecto común. Hacer de la economía popular una economía de solidaridad puede llegar a configurar ese proyecto...” (Razeto, 1997:38)

Tal vez como contrapunto frente a Núñez y Razeto, podemos sintetizar algunas cuestiones planteadas por el Aníbal Quijano sobre la economía popular y su potencial alternativo. Este autor caracteriza a la economía popular del siguiente modo: “se trata de instituciones heterogéneas de organización de la producción y de la distribución y de relación con el mercado”, cuyo “elemento común es que son unidades constituidas por gentes que tienen relaciones primarias entre sí” y que “tienden a organizarse socialmente según (...) una lógica comunitaria”. (Quijano, 2007:157)

“Lo que caracteriza a la economía popular es que las relaciones de trabajo y de distribución de recursos y del producto se organizan, en lo fundamental, en torno a la reciprocidad; y la vida social, las prácticas sociales cotidianas, en torno de la comunidad. Eso no significa, por supuesto, que no esté articulada al mercado en múltiples maneras y medidas.” (Quijano, 2007:158)

Nos resulta interesante su discusión con las posturas “solidaristas” cuando argumenta que el desarrollo del potencial de la economía popular no depende “de la autoidentificación ideológica y política de sus agentes, ni de su visión revolucionaria del mundo.” Al contrario, “en el heterogéneo universo de las llamadas Organizaciones Económicas Populares en muchas ciudades latinoamericanas, es la materialidad misma de las relaciones sociales la que requiere, obliga si se quiere, a la solidaridad. En otros términos, es el hecho de que la reciprocidad sea la naturaleza misma de las relaciones sociales, lo que entraña la práctica de la solidaridad, incluso quizás al margen, si no necesariamente en contra, de la conciencia política y de la ética social formal de los miembros.” (Quijano, 2007:158)

Como hemos mostrado y decíamos al comienzo de este capítulo, existen entre los distintos autores coincidencias fundamentales con respecto a la caracterización y revalorización de la economía popular en América Latina, pero también aparecen diferencias, especialmente en esta difícil cuestión de cómo se vincula y cuáles son los caminos para desarrollar a partir de esta realidad una economía más favorable hacia la vida de las mayorías. A modo de cierre de este capítulo, hacemos nuestras las siguientes reflexiones de Ana Mercedes Sarria Icaza:

“Son estas las perspectivas que más influyen las propuestas de economía solidaria que parten de la economía popular, cuyo elemento común radica en que el énfasis de un proyecto de economía solidaria no pasa necesariamente por la organización de cooperativas, sino por la activación de las dinámicas de solidaridad y reciprocidad presentes en el mundo popular, cuyas formas pueden ser diversas. Por otro lado, el carácter de esas experiencias no es reducido a una actividad económica típicamente empresarial, sino que puede integrar otras dinámicas vecinales y comunitarias, así como actividades monetarias y no monetarias. Las diferencias fundamentales están dadas por la percepción de los diferentes autores sobre el alcance de estas experiencias, algunos viendo su posibilidad de superar el capitalismo y otros, proponiendo un sector capaz de activar una dinámica de democratización de la economía, no necesariamente superando o eliminando las formas capitalistas de producir.”
(Sarria Icaza, 2008:92)

4. EL DEBATE SOBRE LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS

En el presente capítulo expondremos las principales cuestiones en discusión en torno de las condiciones de sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados (EATA)⁵⁷ en el contexto actual de nuestras economías latinoamericanas. Consideramos que este tema -sobre el que se viene debatiendo intensamente en los últimos años- resulta prioritario en este momento por varias razones:

- i) porque todas las políticas de promoción de emprendimientos que se vienen impulsando en los últimos años tienen incorporada -implícita o explícitamente- una idea acerca de la sostenibilidad, a partir de la cual se diseña, implementa y evalúa su intervención;
- ii) porque también estas ideas influyen decisivamente en la subjetividad de los propios trabajadores autogestionados y sus iniciativas;
- iii) porque el desarrollo de estas formas alternativas de economía requiere de una valoración social que las reconozca como formas institucionales legítimas de organizar el trabajo y satisfacer las necesidades humanas, para lo cual hace falta que una diversidad de actores sociales compartan una visión, criterios de análisis y expectativas sobre estas experiencias (Coraggio, 2008);
- iv) porque es una discusión clave en el campo de la lucha cultural y política por otra economía: la cuestión de la sostenibilidad debe ser debatida e incorporada en las reivindicaciones de los trabajadores y los movimientos sociales, frente al Estado y al conjunto de la sociedad.

⁵⁷ Cabe aclarar que los autores que aludiremos en general refieren a la sostenibilidad de “los emprendimientos” de la economía social y/o solidaria (utilizando las denominaciones propias de cada autor o país), en algunos casos se habla más ampliamente de “las experiencias” de Economía Social y Solidaria (ESyS), e incluso a veces se plantean reflexiones sobre “la sostenibilidad de la ESyS en general”, como proyecto alternativo o como sector en construcción. Es decir, sus aportes no han sido planteados originalmente en referencia a los EATA, noción construida en esta tesis, que seguiremos utilizando en nuestra exposición.

Como veremos a lo largo del presente capítulo, en el campo de la ESyS tanto la propia definición de sostenibilidad como el alcance de su aplicación están en discusión. Consideramos que la *sostenibilidad* es una noción actualmente en construcción y que en principio hace referencia a la capacidad de perdurar en el tiempo de cierta actividad, proceso o institución⁵⁸. Algunas definiciones plantean esto a nivel micro -para un sólo emprendimiento- y asimilan la sostenibilidad con la “viabilidad económica-financiera” del emprendimiento, con su capacidad de “autosostenerse” mediante los ingresos que es capaz de generar a partir de su inserción mercantil. En cambio, otras definiciones plantean que la sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS corresponde analizarla a nivel sistémico -desde lo meso y macro- y no acotarla a cada emprendimiento por separado, y argumentan que deberían aplicarse criterios de “sostenibilidad social”, y no mirar sólo lo mercantil, sino ampliar la mirada hacia otras dimensiones de lo económico y lo social.

Consideramos necesario y útil realizar un análisis crítico de esta noción, así como hacerlo desde un marco amplio de la ESyS y los EATA. Hemos venido exponiendo perspectivas conceptuales que caracterizan este tipo de iniciativas económicas, las relacionamos con los enfoques de economía sustantiva y plural y las ubicamos dentro del marco de la economía popular, tomando de ella su lógica reproductiva. También hemos revisado las características y el potencial del trabajo asociativo y autogestionado y aportamos nuestra propia conceptualización sobre los EATA. Es a partir de esta base interpretativa que pretendemos revisar la cuestión de la sostenibilidad.

Nuestra propuesta conceptual para organizar el análisis de las diferentes perspectivas es adoptar como “cuestión clave” la postura que adoptan los distintos autores en relación con el lugar que ocupa *la inserción y los resultados*

⁵⁸ La palabra “sostenibilidad” no figura en el diccionario de la Real Academia Española (22^a edición), aunque sí puede hallarse la palabra “sostenible: (adj.) dicho de un proceso: que puede mantenerse por sí mismo, como lo hace, p. ej., un desarrollo económico sin ayuda exterior ni merma de los recursos existentes.” Tomaremos a esta definición sólo como indicativa, asumiendo explícitamente que en el campo de la ESyS se trata de un concepto que está sometido a debate y en proceso de construcción colectiva.

de los emprendimientos en los mercados en sus planteamientos acerca de la sostenibilidad. Justificamos esta opción analítica en las perspectivas teóricas que hemos venido desarrollando en los capítulos previos, en las que intentamos ampliar la visión hegemónica acerca de lo económico, incorporando instituciones adicionales al mercado y principios que no son los predominantes en la lógica de los intercambio mercantiles.

En función de ese eje de análisis podemos distinguir dos conjuntos de aportes. Por un lado, encontramos un conjunto de argumentos que afirman que -para alcanzar la sostenibilidad- es necesario *fortalecer la capacidad de los emprendimientos para competir en los mercados*, a partir de variadas estrategias y políticas, tanto internas a los EATA como impulsadas por las instituciones públicas de apoyo. En un segundo conjunto, agruparemos otros argumentos que plantean que la sostenibilidad de los emprendimientos depende del *desarrollo de instituciones y políticas basadas en los otros principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica y planificación*.⁵⁹

Esta diferenciación analítica entre dos conjuntos no debe ocultar el hecho de que todos los autores del campo de la ESyS reconocen el papel fundamental que debe jugar el Estado y sus intervenciones para permitir o favorecer la sostenibilidad de los EATA en el contexto actual de nuestras sociedades capitalistas, aunque lo exponen con diferencias de énfasis o intensidad.

4.1. Las posturas que plantean la necesidad de fortalecer las capacidades de los EATA para competir en los mercados

A partir de la opción que hemos tomado, los argumentos que quedarían incluidos en este primer conjunto serían los siguientes: (1) los que proponen la

⁵⁹ Nuestra propia posición en este debate -que denominaremos de “sostenibilidad plural” para los EATA y desarrollaremos en las conclusiones de esta tesis- se enmarca en el segundo conjunto de argumentos, aunque recupera varios de los señalamientos planteados por la primera postura.

consolidación del modelo de la cooperativa autogestionaria competitiva; (2) los que plantean la necesidad de desarrollar las capacidades emprendedoras de los EATA; (3) los que proponen avanzar en una estrategia asociativa entre los EATA para fortalecer su capacidad colectiva de ganar mercados frente a las empresas capitalistas. Presentaremos estas ideas a través de los aportes de Singer, Gaiger y Núñez, respectivamente.

4.1.1. Impulsar y extender el modelo de la cooperativa autogestionaria inserta en los mercados y con capacidad competitiva (Singer)

En este apartado presentaremos una síntesis de los argumentos que propone Paul Singer, en torno de las condiciones y posibilidades de sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS. Este influyente autor brasileño sostiene que las cooperativas de trabajadores autogestionados son una forma de producción superior a la empresa capitalista, y que -si se dan los necesarios apoyos estatales para permitirles una inserción adecuada en los mercados- las cooperativas podrán ser competitivas y conformar un sector integrado y autosostenible, incluso desplazando paulatinamente a las formas capitalistas de producción.

Singer (2007) sostiene que las experiencias de economía solidaria están creando “un modo de producción y distribución alternativo al capitalismo”, cuya forma típica es la cooperativa de trabajo autogestionado (unidad productiva que en sus características básicas es similar a nuestra definición de los EATA):

“El modo solidario de producción y distribución parece, a primera vista, un híbrido entre el capitalismo y la pequeña producción de mercancías. *Pero, en realidad, constituye una síntesis que supera a ambos.* La unidad típica de la economía solidaria es la cooperativa de producción, cuyos principios organizacionales son: posesión colectiva de los medios de producción por las personas que los utilizan para producir; gestión democrática de la empresa por participación directa (cuando el número de cooperantes no es demasiado alto) o por representación; división del ingreso neto entre los cooperantes por

criterios aprobados después de discusión y negociaciones entre todos; asignación del excedente anual (...) también por criterios aprobados entre todos los cooperantes.” (Singer, 2007:61-62, destacado en el original)

Este autor afirma que la organización asociativa y autogestionada por sus trabajadores es superior a la empresa capitalista, y que ello se manifestará paulatinamente en la capacidad de competir con éxito en los mercados frente a sus productos. Los argumentos que esgrime este autor acerca de la superioridad de los emprendimientos de trabajo asociativo y autogestionado (ya planteados en el apartado 2.3.1.) podemos sintetizarlos de la siguiente manera: los conflictos internos son menores y se resuelven abierta y participativamente; toda la información relevante fluye en toda la organización; las decisiones colectivas son más acertadas porque toman en cuenta la opinión y experiencia de todos los trabajadores, entre otras razones.⁶⁰

La visión de Singer es claramente optimista acerca de las capacidades de crecimiento y sostenibilidad de los EATA y en general de la ESyS: “La extraordinaria variedad de organizaciones que componen el campo de la economía solidaria permite formular *la hipótesis de que ella podrá extenderse hacia todos los campos de actividad económica*. No hay, en principio, ningún tipo de producción y distribución que no pueda ser organizado como emprendimiento solidario”. Pero aclara que es necesario que se garanticen ciertas condiciones para lograr este resultado: “para que esta hipótesis se haga realidad en los diversos países *es necesario garantizar las bases de sustentación para la economía solidaria*. Las más importantes son las fuentes de financiación, redes de comercialización, asesoramiento técnico científico, formación continua de los trabajadores y apoyo institucional y legal de parte de las autoridades gubernamentales.” (Singer, 2007:73, cursivas en el original)

⁶⁰ Otra ventaja que podríamos agregar –por su relevancia en esta discusión– es que las cooperativas no requieren obtener el excedente monetario destinado a engrosar la ganancia del capital, por lo que sus precios (ante similares costos de producción) pueden ser más bajos que los de las empresas capitalistas.

Este autor subraya que las empresas capitalistas ya disponen de dichas *bases de sustentación*, sobre todo ofrecidas por otras empresas capitalistas: grupos económicos, bancos comerciales, cadenas de comercialización, etc. Mientras que estas condiciones básicas necesarias para la sostenibilidad no están todavía disponibles para los emprendimientos de la ESyS: “Lo que debilita el desarrollo de la economía solidaria es que gran parte de sus unidades actúan aisladamente en mercados dominados por empresas capitalistas, con poco o ningún acceso a crédito, a redes de comercialización, a la asesoría tecnológica, etc.” (Singer, 2007:73)

Entonces, este autor sostiene que el apoyo financiero, comercial y tecnológico es clave *para que los EATA puedan insertarse más competitivamente en los mercados* frente a las empresas capitalistas. Es en este aspecto en donde Singer pone el acento y para lo cual demanda la imprescindible acción promotora por parte del Estado. Una vez lograda esta estructura pública de promoción y apoyo -que ofrezca una “base de sustentación” a los EATA- la condición clave para la sostenibilidad pasaría a ser la capacidad de autogeneración de ingresos por parte de los emprendimientos a partir de su inserción mercantil.

A su vez, este autor postula una condición de sostenibilidad más amplia y ambiciosa para el conjunto de las experiencias de la ESyS, pero que se enmarca en el cumplimiento de las condiciones anteriores:

“La construcción de un sector integrado de empresas e instituciones que se rigen por los principios de la economía solidaria es condición esencial para evitar que el destino de las iniciativas y experiencias se restrinja al dilema sombrío de (...) la degeneración o la quiebra. La construcción de las habilidades dentro de los principios de la solidaridad sería perfectamente posible si cada emprendimiento pudiera financiarse, abastecerse, dar salida a su producción, perfeccionarse tecnológicamente y educar a sus miembros en intercambio con otros emprendimientos solidarios.” (Singer, 2007:73)

Finalmente, Singer reflexiona sobre el orden y la manera en la que debería conformarse este sector de ESyS, cuestionando la “construcción desde arriba” y relativizando el papel que pueden jugar las políticas gubernamentales: “es importante preguntarse si la conformación de un sector integrado de empresas e instituciones solidarias puede darse sin el apoyo decisivo del gobierno nacional en cada país. Si fuera esa la condición, sería necesario una vez más dar prioridad a la lucha por el poder gubernamental para viabilizar la economía solidaria en tanto alternativa al capitalismo”. En cambio, la opinión de Singer -a partir de su interpretación de las experiencias de Mondragón en el País Vasco y de Brasil- es que “el desarrollo de la economía solidaria y su integración en un sector puede darse de abajo hacia arriba, por iniciativa de las mismas empresas e instituciones de fomento, sin interferencia directa de autoridades gubernamentales. Esta alternativa parece preferible para preservar la autenticidad de las organizaciones solidarias, que depende de su democracia interna y de su autonomía externa.”⁶¹ (Singer, 2007:74)

4.1.2. Mejorar las capacidades emprendedoras a partir del desarrollo del potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado (Gaiger)

En este apartado seleccionamos algunos de los muchos aportes que sobre el tema de la sostenibilidad ha venido realizando Luiz Inácio Gaiger en los últimos 15 años, quien ha orientado y coordinado los estudios más abarcativos sobre emprendimientos de la economía solidaria en el Brasil.⁶²

⁶¹ Para Singer, estas organizaciones tienen un potencial revolucionario diferente y novedoso, una capacidad de transformación de relaciones sociales y modelos culturales: “la organización de emprendimientos solidarios puede ser considerada el inicio de revoluciones locales (...) tanto a nivel individual como social. La cooperativa empieza a ser un modelo de organización democrática e igualitaria que contrasta con los modelos jerárquicos y autoritarios” (Singer, 2007:78).

⁶² Creemos que además se trata de las investigaciones empíricas sobre emprendimientos de mayor alcance de toda América Latina: en el primer relevamiento nacional se encuestaron más de 22.000 emprendimientos asociativos en distintos estados del Brasil, y ese alcance ha sido ampliado en un segundo mapeo más reciente (ver Gaiger, 2007b).

Este investigador afirma en sus trabajos que estos emprendimientos pueden ser considerados organizaciones *viabiles* y *alternativas* sólo si logran aprovechar el potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado. Aunque ha desarrollado también reflexiones sobre cuestiones más generales de la ESyS en relación con el sistema capitalista (Gaiger, 2002 y 2007a), en el tema de la sostenibilidad pone el mayor énfasis en señalar el necesario desarrollo de capacidades en el propio emprendimiento, tanto en su organización y relaciones internas, como en sus vinculaciones con actores e instituciones externas (con otros emprendimientos, instituciones promotoras, el Estado, otros actores del mercado). (Gaiger, 2004a, 2004b, 2006, 2007b y 2008)

4.1.2.1. Una forma social de producción y no un nuevo modo de producción

Apoyándose en los conceptos clásicos de Marx, Gaiger (2007) critica fuertemente a las afirmaciones que hablan de la ESyS como un *modo de producción* alternativo al capitalismo, porque considera que están fundadas en un “desarrollo conceptual insuficiente” y porque no se plantean como “hipótesis revisables, sino como respuestas seguras, sellándolas como tomas de posición y juicios definitivos”. (Gaiger, 2007a:80)

Plantea, en cambio, que el trabajo asociativo y autogestionado sí puede ser considerado una nueva *forma social de producción*, actualmente subsumida al modo de producción capitalista, pero que dialécticamente puede estar cumpliendo un rol -por su potencial productivo, por su forma social antagónica a la capitalista- en la construcción de condiciones objetivas y subjetivas que en el futuro pueden facilitar una transición poscapitalista, hacia otro modo de producción basado en el trabajo asociativo y autogestionado. (Gaiger, 2007a)

“...las relaciones de producción de los emprendimientos solidarios no son simplemente atípicas para el modo de producción capitalista, sino que resultan ser *contrarias* a la forma social de producción asalariada. En *algunos casos*, favorecen la existencia de relaciones sociales *antagónicas al capitalismo* y, en *muchos*

casos, preservan o revitalizan relaciones sociales *no capitalistas*, fundamentales para la vida de los pobres y para los individuos que viven de su trabajo, mitigando así su dependencia de la economía dominante y desechando la exclusividad de las relaciones asalariadas, de subordinación y expropiación que en general les habían sido reservadas.” (Gaiger, 2007a:91-92, cursivas en el original)

Gaiger destaca el potencial de los emprendimientos de la ESyS, capaz de convertirlos en una forma superadora de la empresa capitalista. Pero también sugiere que el rol histórico de los emprendimientos actualmente existentes tal vez no sea el de superar en la competencia a las empresas y desplazar al modo de producción capitalista, sino el de ofrecer evidencia empírica acerca de que “la autogestión no es inferior a la gestión capitalista en el desarrollo de las fuerzas productivas (Singer, 2000), por contar con ventajas comparativas provenientes de su forma social de producción específica.” (Gaiger, 2007a:100)

4.1.2.2. Desarrollar capacidades emprendedoras a partir del trabajo asociativo

Con la intención explícita de polemizar con otros autores del campo de la ESyS y de mostrar un área de vacancia en las investigaciones sobre los emprendimientos, Gaiger (2008) plantea que se ha reflexionado y aprendido mucho sobre la dimensión asociativa y solidaria en los emprendimientos, pero demasiado poco sobre su *dimensión emprendedora*, lo que en su opinión representa un gran problema, ya que la horizontalidad en las relaciones o la participación en los movimientos sociales no bastan para lograr la viabilidad de los emprendimientos.

Gaiger advierte que la reflexión sobre el *emprendedorismo* en el marco del trabajo asociativo y autogestionado debe hacerse desde una abordaje diferente al usual: “Por ser organizaciones económicas los emprendimientos asociativos necesitan de *emprendedorismo*; por ser intentos alternativos precisan innovar en ese campo a través de un estilo de emprendedorismo propio, de carácter participativo y democrático” (Gaiger, 2008:63, cursivas en el original).

Siguiendo a Razeto (1990), rescata algunos rasgos de la “concepción canónica” de emprendedorismo, que en su opinión resultan pertinentes y aplicables a los emprendimientos de la ESyS:

- Desarrollar “espíritu de empresa”, exteriorizado en ciertas actitudes: (a) disposición a asumir riesgos; (b) voluntad firme de alcanzar los objetivos propuestos; (c) autoconfianza, independencia e iniciativa.
- Conocer el funcionamiento de la empresa en sus diversos aspectos y sobre el mercado en que opera.
- Tener cierta capacidad de prever el futuro, de hacer planes a mediano y largo plazo y de corregir el rumbo si las circunstancias lo requieren.
- Siendo el trabajo factor central y organizador de los emprendimientos de la ESyS, tener capacidad de incorporar (eficientemente) los demás factores o recursos necesarios: tecnología, servicios de apoyo, financiamiento, máquinas, insumos, materias primas, etc.

El *emprendedorismo* suele ser considerado como un atributo individual, aunque en los emprendimientos asociativos puede ser un *atributo colectivo*⁶³. Según Gaiger puede ser comprendido como “un atributo de la organización económica en cuanto a su capacidad de realizar las metas económicas y otras que dependen del éxito en esa esfera: a corto y mediano plazo demostrando la *eficiencia* de la organización; y a largo plazo evidenciando su *sustentabilidad*”⁶⁴ (Gaiger, 2008:64). Y con respecto a estos dos últimos conceptos, define:

⁶³ Pedro Hespanha enumera (citando a algunos autores relevantes en este tema) las distintas *capacidades* que debería reunir un individuo para ser considerado un *emprendedor*: 1) capacidad para detectar y aprovechar oportunidades de negocio disponiendo o no de recursos propios (Drucker); 2) capacidad de ser innovador en los productos, procesos o mercados (Schumpeter); 3) capacidad para asumir riesgos y generar valor (Say); y capacidad de gestión y aceptación de la incertidumbre (Knight). Este autor señala también que una “lectura desatenta” de estos aspectos ha contribuido a la difusión de una imagen “heroica” del individuo emprendedor, aunque el mismo Schumpeter había corregido esa desviación, aclarando que “el rol del emprendedor podría ser desempeñado por una organización” y que lo importante “sería el comportamiento y no el actor.” (Hespanha, 2009:260-261)

⁶⁴ Notemos que Gaiger (2008) utiliza el término *sustentabilidad* (y no *sostenibilidad*, como venimos utilizando en este trabajo). Reconocemos que ambos términos pueden denotar un significado distinto, aunque en la práctica la mayoría de las veces se los emplea como

“La *eficiencia* de una organización económica refiere a su capacidad de preservarse y consolidarse a partir de los resultados de su funcionamiento. (...) La *sustentabilidad* de un emprendimiento refiere a su capacidad de generar condiciones de viabilidad y seguir funcionando a mediano y largo plazo. Involucra aspectos internos y externos, pero excluye aquellas estrategias que simplemente postergan compromisos asumidos o transfieren determinados costos de operación a la sociedad, como el empleo de tecnologías baratas y contaminantes o la depredación del ambiente natural. La sustentabilidad implica un nivel de desempeño que no produzca los beneficios esperados a costa de insolvencias futuras...” (Gaiger, 2008: 66-67)

El mismo autor, en otros trabajos, ha elaborado una propuesta conceptual para incorporar la meta de la eficiencia en los emprendimientos, pero no en la comprensión neoclásica usual, sino como *eficiencia sistémica*:

“La eficiencia sistémica comprende la capacidad de promover la calidad de vida de las personas y propiciar bienestar duradero para la sociedad. Abarca los beneficios sociales, no meramente monetarios o económicos, para los miembros y el entorno de las organizaciones en cuestión, la garantía de longevidad para las mismas y la creación de externalidades positivas sobre el ambiente natural” (Gaiger, 2007b:61)

Ahora bien, más allá del concepto de eficiencia que se incorpore, interpretamos que Gaiger está planteando que los emprendimientos deben hacer frente al desafío de mejorar su funcionamiento y su capacidad de producir y competir en los mercados, y que de esa manera puedan generar ingresos suficientes para garantizar sus condiciones de producción y reproducción en sentido amplio.

Desde este punto de vista, serían *emprendimientos eficientes* aquellos que en el corto y mediano plazo puedan distribuir remuneraciones adecuadas entre sus trabajadores, reponer los medios de producción y lograr independencia respecto de las instituciones promotoras. Para ello los emprendimientos deben

equivalentes. Creemos que su distinción radica básicamente en un mayor énfasis de la dimensión ecológica presente en el concepto de sustentabilidad.

ser eficaces en el uso de técnicas contables y de gestión económica-financiera, en sus estrategias de producción y comercialización, invertir en la calificación de sus recursos humanos, lograr autonomía económica-financiera e institucional. En el largo plazo, los *emprendimientos sustentables* deberían ser capaces incluso de internalizar todos los costos ambientales y sociales de su propio accionar, lo que requiere autosuficiencia económico-financiera, capacidad de inversión, crecimiento productivo planificado, educación y cualificación permanente de los trabajadores, ampliación social del emprendimiento, preservación de articulaciones y alianzas estratégicas y empleo de tecnologías limpias y compatibles con el ambiente natural. (Gaiger, 2008:66-67)

Sin embargo, este investigador reconoce que la distancia actual entre estas exigencias y la realidad es enorme⁶⁵, y plantea la necesidad de *promover activamente el desarrollo de esta capacidad emprendedora*, porque estima que no se generará espontáneamente. Para ello, Gaiger afirma que es fundamental conocer y saber aprovechar “las virtudes de la comunidad de trabajo”, explotar el *potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado*, de manera que se pueda plasmar este potencial en resultados económicos concretos. Sintetizando lo que ya hemos desarrollado anteriormente (apartado 2.3.1.), para este autor: la cooperación en el trabajo multiplica la capacidad individual de cada trabajador; las decisiones colectivas conducen a resultados más eficientes; compartir conocimientos e información estimula la innovación y reduce costos de transacción; la confianza y el sentido de pertenencia a un proyecto común estimulan y motivan adicionalmente. (Gaiger, 2008 y 2004b)

La posibilidad de que estas organizaciones puedan llegar a ser eficientes y sustentables se juega, entonces, en la capacidad que tenga cada una de sacar

⁶⁵ En el mismo artículo que venimos citando se dice que los datos empíricos no dejan dudas en cuanto a sus fragilidades económicas más comunes: falta de experiencia en los negocios, desconocimiento de los mercados, ausencia de estudios de viabilidad, oferta de productos sin valor agregado en mercados muy competitivos, dependencia de instituciones de apoyo, etc. (Gaiger, 2008:61).

provecho económico del potencial de sus relaciones de trabajo basadas en la cooperación y la solidaridad:

“...el diferencial decisivo para el éxito de los emprendimientos reposa en su capacidad de conciliar las relaciones de trabajo que le son propias con los imperativos de la eficiencia, de modo de convertir la propia cooperación en la viga-maestra de una nueva racionalidad. En esas circunstancias, los resultados pasan a depender en buena medida de las virtudes del trabajo asociado, en procura de la sobrevivencia del emprendimiento y en favor de los propios productores. El solidarismo y la cooperación en el trabajo, una vez internalizados como práctica cotidiana, propiciarían factores adicionales de eficiencia, en beneficio del emprendimiento.” (Gaiger, 2006:5).

Es en este sentido, que Gaiger afirma que “la dimensión emprendedora es indisociable de la dimensión solidaria de los emprendimientos” (2008:62)

4.1.2.3. Algunas claves para pensar la sostenibilidad de los EATA a largo plazo

Finalmente, nos parece interesante analizar la lectura que hace este autor de las condiciones y posibilidades de sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos de la ESyS.

En primer lugar, Gaiger advierte sobre la irracionalidad del sistema económico actual, pero no considera que las experiencias de economía solidaria puedan escapar a la lógica que les impone el mercado, sino que deberían ser capaces de responder a esas exigencias desde su especificidad:

“El escenario actual presenta desafíos considerables a la economía solidaria, pues el rango de necesidades y aspiraciones humanas se ensancha, frustrándose al mismo tiempo la esperanza de ser atendidas a través de la lógica de producción incesante de mercancías. Esta lógica impone requisitos cada vez más exigentes en cuanto al desarrollo de capacidades, innovación y competitividad, para la viabilidad de las empresas capitalistas y de las formas alternativas de producción. El valor de la economía solidaria, para los trabajadores que están apostando a ella, depende entonces de su capacidad

de responder a los requerimientos de eficiencia –no solamente económica, sino *sistémica*- y promover simultáneamente experiencias significativas de trabajo, basadas en la equidad y en vínculos sociales no utilitarios.” (Gaiger, 2007b:61)

Este autor parece no vislumbrar otra posibilidad de sostenibilidad para los EATA que no sea la a través de la competencia y viabilidad mercantil. La suya es una visión escéptica -o al menos poco entusiasta- respecto de las posibilidades de modificar este escenario a partir de las acciones desde el nivel macro, ya sea desde las políticas estatales como desde las acciones de los movimientos sociales. Tal vez es por esta razón que al plantear los desafíos a futuro interpela principalmente a los propios emprendimientos, como afirmando que el sentido en el cual se deberían ir construyendo las condiciones de sostenibilidad es *desde lo micro hacia lo meso y lo macro*:

“¿Qué retos se presentan a los emprendimientos solidarios, para que se mantengan sus rasgos distintivos? Creo inicialmente que son tres: a) asumir la base técnica heredada del capitalismo, aprovechando los beneficios para su forma social de producción propia o, aún, logrando desarrollar paulatinamente fuerzas productivas específicas y apropiadas a la consolidación de esta última; b) compararse con los emprendimientos capitalistas, dando pruebas de la superioridad del trabajo asociado ante las relaciones asalariadas, en la medida que impulsan, en su interior, una dialéctica positiva entre relaciones de producción y fuerzas productivas; c) resistir a las presiones del ambiente económico, mediante mecanismos de protección y de la externalización de su lógica cooperativa a las relaciones de intercambio y de trueque. Si ello ocurre, presenciaremos una experiencia económica genuina según la óptica del trabajo, fundada en relaciones cuyas prácticas de solidaridad y reciprocidad no son meros dispositivos compensatorios, sino factores operantes en el seno de la producción de la vida material y social.” (Gaiger, 2007a:99)

Tal como lo hemos venido expresando, Gaiger confirma en el párrafo anterior que desde su visión la cuestión clave es la realización del potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado, y sólo desde allí se logrará demostrar su capacidad de competir frente a las empresas capitalistas (entendemos que en los mercados, ¿dónde si no?). También interpretamos que el tercer desafío

mencionado hace referencia a la necesidad de construir *mercados solidarios* a partir del desarrollo de una cultura de consumo crítico o responsable, así como del flujo de información necesario para que estas acciones de los consumidores puedan llevarse a cabo.⁶⁶

Para ser justos con este autor (al que consideramos uno de los más lúcidos y productivos en este campo), queremos señalar que en algunos de sus trabajos también encontramos razonamientos diferentes -elaborados a partir del marco conceptual de la economía plural-, en los que pareciera restarle algo de peso a los argumentos en favor de la competencia mercantil exitosa como condición para la viabilidad de los emprendimientos, e incorpora propuestas que hacen énfasis en la cuestión política y en el rol de las políticas estatales de regulación y redistribución, todo esto en el marco de un movimiento de “democratización de la economía”:

“Hace mucho que existe el debate acerca de la eficiencia de las empresas autogestionadas, en contraposición a las de iniciativa privada. La fuerza de los argumentos en pos de la superioridad de las primeras (...) no permite desconocer que el destino de la economía solidaria depende igualmente de un nuevo sistema de regulación, capaz de ordenar dinámicamente a las reglas del juego económico, de modo de generalizar las prácticas de autogestión hacia el conjunto de la sociedad y viabilizar un cambio de escala de las iniciativas que proliferan en pequeña dimensión.

La consolidación de la economía solidaria depende de una nueva institucionalización de la economía. Ello no provendrá, naturalmente, de las reglas del juego económico, sino del mantenimiento de una política de democratización de la economía, empezando por la necesidad de reconocimiento y legitimación por parte de los diversos agentes para los cuales la producción material de la vida se hace a través del vínculo asociativo, por ende a partir de un presupuesto esencialmente social. Esa agenda debe incluir, asimismo, una reasignación de los recursos públicos, mediante políticas

⁶⁶ Esta condición es también planteada por varios otros autores, como Euclides Mance [ver, por ejemplo, sus artículos “Redes de Colaboración Solidaria” y “Consumo Solidario” en Cattani (2004)] o Luis Razeto (1994).

especiales que valoren las empresas sociales, lo que fue un hecho bastante saliente en la historia de las empresas capitalistas. Es una cuestión, por lo tanto, de elección de alternativas entre sistemas económicos, según se quiera hacer prevalecer a los intereses individuales o colectivos. Un combate, al mismo tiempo, contra los efectos negativos de la economía de mercado y de su expansión sobre la vida cotidiana, en defensa de las formas de vida económica con otros fundamentos.” (Gaiger, 2007a: 105)

Finalmente, Gaiger demuestra tener una visión compleja y multidimensional de la cuestión de la sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS (de hecho, esta última cita podría ser incluida entre los argumentos del segundo conjunto en el presente capítulo). Ahora bien, hemos comprobado sin embargo que la mayor intensidad y frecuencia en sus argumentaciones están puestas en señalar la necesidad de mejorar las capacidades emprendedoras en cada organización micro, para poder resolver sus problemas económicos, desempeñarse con eficiencia y realizar sus metas (Gaiger, 2008:62). Es lo que hemos intentado sistematizar en este apartado, y lo retomaremos en nuestras conclusiones.

4.1.3. Avanzar en una estrategia asociativa entre los EATA para aumentar su capacidad colectiva de competir con éxito en los mercados

Uno de los autores que más insiste en la necesidad de propiciar, construir y consolidar una estrategia de asociaciones entre emprendimientos, es Orlando Núñez, como ya hemos apuntado en el capítulo previo. Él lo plantea como una estrategia necesaria para los pequeños emprendimientos de la economía mercantil simple, ineludible para disputar un espacio y tener alguna posibilidad de sobrevivir en el contexto capitalista. Este autor enfatiza también en la lucha política y cultural como factor de sostenibilidad de los emprendimientos autogestionados, pero no deja de señalar que *el poder debe disputarse también en los mercados*, asumiendo una “estrategia empresarial” frente a las empresas capitalistas:

“... nosotros insistimos en la necesidad de tener una estrategia empresarial de mercado y una matriz de acumulación que permita crecer y competir exitosamente con el sistema capitalista que la adversa, igualmente consideramos estratégica su vinculación con movimientos sociales y políticos de cualquier índole que le permita visibilizarse como un grupo de presión en relación al Estado y a la sociedad en su conjunto. Los riesgos usualmente señalados sólo deben servir para enmendar y afinar el proyecto, para reformarlo y reformularlo, siempre y cuando mantengamos presente la naturaleza que lo hace posible, es decir, su orientación asociativa frente al mercado diferenciador y su orientación autogestionaria frente a las relaciones de explotación o dominación.” (Núñez, 1996:178)

Recordemos que en el capítulo 2 señalábamos que muchas ventajas derivadas de la *asociatividad entre* distintas unidades productivas tenían su base en el aumento de poder de negociación frente a otros actores, y en la posibilidad de alcanzar una escala óptima que permita bajar costos en el aprovisionamiento, en la producción y en la distribución. (Magnazo, Orchansky y otros, 2007)

Una aproximación más compleja sobre esta misma cuestión la encontramos en Antonio Cruz (2009), quien plantea que existe un “imperativo económico” que impulsa a la conformación de redes entre emprendimientos: obtener escalas adecuadas en mercados muy competitivos, reforzar la posición relativa de emprendimientos y trabajadores. Pero a partir de estudios empíricos, este investigador brasileño afirma que las prácticas asociativas entre emprendimientos para mejorar su sostenibilidad, buscan principalmente otras metas más vinculadas a cuestiones políticas (por ejemplo, unirse para tener más fuerza en las demandas de recursos públicos de apoyo, o de cambios favorables en la legislación⁶⁷), e incluso a cuestiones valorativas o ideológicas:

⁶⁷ Nuestros estudios empíricos acumulan evidencia en la misma línea: las organizaciones que agrupan a las empresas recuperadas en Argentina fundamentan su vínculo en la fortaleza que les otorga al momento de expresar sus reivindicaciones frente al Estado. Por otra parte, en el ya mencionado estudio sobre 611 emprendimientos asociativos en Argentina, relevamos que sólo el 38% estaba asociado con otros emprendimientos, y las actividades que realizaban con otros eran mayoritariamente formativas y reivindicativas, mientras que sólo un tercio se articulaba con otros en actividades productivas o comerciales. (ICO/UNGS, 2009:76-78)

frente a las exigencias competitivas del mercado, la asociación entre emprendimientos resulta una salida coherente, una extensión de la propuesta de solidaridad y autogestión. (Cruz, 2009:7-8)

“...las redes de economía solidaria parecen ser el resultado de un doble encuentro entre condicionamientos económicos y valores sociales. Derivan, por un lado, de las exigencias normales de mercados oligopólicos sobre empresas no oligopólicas, y por otro lado, de la extensión lógica de las prácticas de los emprendimientos solidarios, buscando asociarse con otros.” (Cruz, 2009:14-15)

Otra observación interesante que realiza este autor es acerca del papel decisivo que suelen desempeñar los actores externos a los emprendimientos, ya sean técnicos o promotores de organizaciones sociales, universidades o de funcionarios estatales⁶⁸. Y concluye que la constitución de una red es mucho más un ejercicio de (micro y meso) política que un desarrollo de relaciones económicas. (Cruz, 2009)

4.1.4. Algunas críticas a las posturas que condicionan la sostenibilidad de los emprendimientos a la competencia mercantil

4.1.4.1. Visión economicista y modernizante

Ana Mercedes Sarria Icaza considera que en la propuesta de Singer -basada en desarrollar y articular a las cooperativas que efectivamente practican los

⁶⁸ Acerca de la influencia del Estado sobre las redes de emprendimientos, Cruz asegura que al disponer de “un excepcional arsenal de instrumentos de acción política, social y económica, el Estado tiene plenas condiciones de tornar inviable o muy difícil la constitución de una red, o al mismo tiempo de garantizar cabalmente su existencia” (Cruz, 2009:14). Como ejemplo de esos instrumentos menciona a los mecanismos legales y de conducta de agentes estatales, a la distribución de fondos públicos, al comportamiento del Estado como “consumidor de grandísima escala”, a la implementación de políticas específicas de fomento de redes de ESyS, etc. Esta manera de argumentar sobre el papel del Estado y de otros actores externos en relación con la sostenibilidad de los EATA, está mucho más cerca del segundo conjunto de aportes, que analizaremos en la próxima sección del presente capítulo.

principios del cooperativismo, para competir con las empresas capitalistas y mostrar la fuerza y superioridad de las formas cooperativas y solidarias de producción- “las formas de hacer economía del mundo popular y su integración con lógicas familiares, comunitarias y vecinales, pautadas por otro tipo de racionalidad permanecen esencialmente incomprendidas”, ya que “son percibidas principalmente como carencias e irracionalidades” y deben ser superadas “incorporando una racionalidad económica adecuada para posibilitar su integración en el sistema económico.” (Sarria Icaza, 2008:97)

La misma investigadora afirma luego que esta perspectiva es retomada por buena parte de los autores brasileños, especialmente por la noción “emprendimiento económico solidario” acuñada por Gaiger, que enfatiza en la combinación del “espíritu empresarial” con el “espíritu solidario”, de manera que “la propia cooperación funciona como vector de racionalización económica, produciendo efectos tangibles y ventajas reales” (Sarria Icaza, 2008:98).

“Desde nuestra punto de vista, el problema de este tipo de visión es que ella coincide, en realidad, con un pensamiento de cuño economicista, en el que la economía obedece a una racionalidad propia y en la cual la diferenciación de la economía solidaria estaría dada por la propiedad de los medios de producción y por la forma de gestión y de distribución de la riqueza producida. En este sentido, a la par en que se recupera una visión de ‘cooperativa ideal’ la organización de la economía aparece asociada a un conjunto de atributos característicos de las empresas modernas: racional, eficiente, generadora de excedente, capaz de integrar el progreso técnico... (Nyssens y Larrachea, 1994). Podemos decir, entonces, que prevalece una concepción lineal de desarrollo, esa que, conforme Peemans, se confunde con un proyecto siempre inacabado de ‘modernización del mundo’”. (Sarria Icaza, 2008:98-99)

Esta autora es muy crítica con lo que considera una visión lineal y modernizante del progreso, cuyo planteo pareciera ser que las redes y cooperativas autogestionadas son “la economía del futuro”, y se impondrán por su propio peso (el de su eficiencia) en los mercados. Además, en su opinión resulta problemático que estas teorías surjan desarticuladas de las prácticas y las ideas de los actores concretos de la economía popular, porque considera

que las experiencias de economía alternativa, para ser viables y sostenibles, tienen que construirse tomando como base a las prácticas y subjetividades realmente existentes. (Sarria Icaza, 2008)

4.1.4.2. Individualismo metodológico e ideología mercantilista

José Luis Coraggio afirma que los EATA tienen un gran potencial para constituir “un subsistema abierto pero en lo interno orgánicamente vinculado por lazos de intercambio, cooperación y solidaridad” (2008:45); pero alcanzar esa meta *no depende solamente de los esfuerzos ni de los resultados individuales de cada uno* de dichos emprendimientos y de los trabajadores que los integran. Este autor considera que no puede evaluarse la *sostenibilidad microeconómica* de un emprendimiento sin incorporar en la mirada al contexto socioeconómico, cultural y político, o mejor dicho, sin trabajar sobre la construcción y modificación de ese mismo contexto.

“En general, planteamos que es ilógico pensar en lograr otra economía por medio del individualismo metodológico (cada emprendimiento debe ser viable, y por agregación toda la economía “social” resultaría serlo). El cambio del contexto estructural es condición para la viabilidad y sostenimiento de las iniciativas particulares. Sin construcción de un contexto meso-socioeconómico consistente es poco probable sostener los emprendimientos de este nuevo sector.” (Coraggio, 2008:52)

Por otra parte, Coraggio plantea una cuestión relevante para nuestro debate: ¿puede hablarse de otra economía si se aceptan los patrones de eficiencia de la economía mercantil impuestos por el capitalismo? ¿Se trata de mostrar que los emprendimientos solidarios puedan ser competitivos con las empresas de capital en los términos de la misma cultura de mercado que han generado esas empresas? ¿No es necesario pensar en formas de “desconexión cultural” respecto a la cultura del mercado capitalista? (Coraggio, 2007a:20-21)

Coraggio (2008) asevera que la *ideología mercantilista* reduce el problema de la sostenibilidad económica de cada emprendimiento a su capacidad de

competir e internalizar “exitosamente” las reglas de juego del mercado, privilegiando como factor determinante la posibilidad de generar un *excedente*, entendido como saldo monetario favorable entre ingresos y gastos⁶⁹. Por un lado, plantea que si ese saldo monetario favorable del emprendimiento se logra a partir de sacrificar la calidad de vida de sus trabajadores, se está frente a una irracionalidad material⁷⁰. Por otro lado, si lo que se busca es construir “un sector de actividad económica no regido por la acumulación privada de capital sino por la reproducción ampliada de la vida de todos” es ilógico que sea la capacidad de competir en los mercados actuales (“autorregulados” y dominados por la racionalidad capitalista) lo que determine qué producir, cómo hacerlo, quiénes y para quiénes.

“Está presente en buena parte de la literatura la hipótesis de que, si bien los objetivos reales son distintos (maximizar ganancias vs. reproducción ampliada de la vida de los miembros, si es que no de toda una comunidad o sociedad), la existencia del mercado como institución abierta donde se encuentran estas distintas formas de producción, de todas maneras fuerza a aplicar un mismo concepto de competitividad. (...) Como señala Hinkelammert, *aceptar la competitividad como criterio supremo conlleva un sistema de valores que prioriza el valor de cambio por sobre el valor de uso, y la ganancia por sobre la satisfacción de las necesidades para la buena vida.*” (Coraggio, 2008:54-55).

Desde este punto de vista, algunos de los argumentos previamente presentados carecen de una mirada suficientemente crítica hacia el mercado

⁶⁹ “Está muy instalado en el sentido común no sólo del público, sino de técnicos y profesionales así como de los mismos emprendedores, que sostenibilidad significa que ‘cierren las cuentas’ y eventualmente que quede un saldo monetario favorable entre ingresos y gastos” (Coraggio, 2008:44).

⁷⁰ Es fundamental diferenciar conceptualmente entre excedente económico y condiciones materiales de reproducción: si los trabajadores de los emprendimientos obtienen menores ingresos a los mínimos que la sociedad establece, “y sin embargo ahorran o invierten algo de esos magros ingresos, no están apropiándose ni utilizando un excedente económico sino renunciando a una parte adicional de su reproducción mínima inmediata (...) sólo una vez alcanzados los estándares de vida legítimamente establecidos en una sociedad democrática tendríamos un auténtico excedente social.” (Coraggio, 2008:49)

capitalista y la lógica y cultura que implica. Coraggio intenta discutir con quienes plantean como cuestión decisiva para la sostenibilidad que los emprendimientos de la ESyS puedan demostrar que son superiores que las organizaciones económicas capitalistas y que lograrán imponerse “naturalmente” en los mercados...

“Pero mientras el capitalismo, con la fuerza de sus Estados, fue construyendo a la vez los mercados y a los consumidores necesitados e individualistas, fue desarrollando las fuerzas productivas y diversificando la producción de bienes y servicios, los emprendimientos de esta otra economía se encuentran ahora con mercados capitalistas y consumidores utilitaristas ya conformados como tales, a los cuales habría que ir ganando “naturalmente” en una competencia con los productos del capital. El tema de la inevitabilidad (si es que no de la deseabilidad) de pasar exitosamente “la prueba del mercado” es recurrente en el campo de los agentes y promotores de otra economía. (...) No se quiere imponer otra economía, sino ganar la voluntad de los compradores en libre competencia con los productos del capital.” (Coraggio, 2007a:26)

4.2. Sostenibilidad de los EATA a partir del desarrollo de instituciones y políticas basadas en criterios no mercantiles

Entre estos argumentos destacaremos los que plantean: (1) construir una sostenibilidad socioeconómica a nivel meso a partir de políticas redistributivas (Coraggio); (2) proteger a los emprendimientos a partir de la regulación sistemática de los mercados en el marco de una planificación global (Hinkelammert); (3) institucionalizar un sistema público de reproducción del trabajo asociativo y autogestionado (Hintze); y (4) desarrollar políticas de formación que promuevan una nueva cultura del trabajo en un contexto protegido (Tiriba).

4.2.1. Una sostenibilidad socioeconómica construida a nivel meso y macro a partir de políticas redistributivas (Coraggio)

4.2.1.1. Dos criterios de sostenibilidad contrapuestos

Coraggio (2008) asegura que si a todas las empresas que participan en los mercados se las evaluara con un criterio de “*sostenibilidad mercantil estricta*”, no sólo los emprendimientos de la ESyS serían insostenibles, sino también lo serían la mayor parte de las empresas capitalistas. Es que un criterio de este tipo debería exigir que la sostenibilidad se alcanzara “sin subsidio externo de ninguna naturaleza (ni monetario, ni en especie, ni expoliando la naturaleza), lo que implica evaluar los emprendimientos asegurando que logran cubrir todos sus gastos y el valor imputado de otros costos de bienes o servicios gratuitos o subsidiados, trabajo no mercantil, apropiación de recursos por fuera del mercado, etc.” (Coraggio, 2008:51) ⁷¹

Por eso, este autor afirma que “para poder aplicar un criterio coherente de sostenibilidad, que contrarreste la idealización de la empresa mercantil en un mercado perfecto, la teoría crítica de la economía social debe desarrollar un criterio de *sostenibilidad socioeconómica*, que sea el concepto propio de la ESyS en un proceso de transición, y que admita la vía de *aparentes* ‘subsidios’ económicos generalizados (educación, capacitación, exención de impuestos, sistemas de salud, etc.) a partir del principio de *redistribución* progresiva por parte de la economía pública, así como aportes de trabajo u otros recursos

⁷¹ En tiempos de crisis económica mundial se ponen en evidencia los subsidios generalizados que el Estado y la sociedad toda mantienen con las empresas de capital, incluso con los grandes oligopolios. Por ejemplo: las multinacionales automotrices que producen en Argentina reciben un subsidio estatal por trabajador a cambio de no despedirlos (el Programa REPRO del Ministerio de Trabajo de la Nación cubrió en 2009 a 142.634 asalariados de 2750 firmas, ver <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-140848-2010-02-23.html>). Como es sabido, en los EEUU el Estado ha otorgado miles de millones de dólares de subsidios para compensar supuestas pérdidas y evitar quiebras de grandes empresas. A esto hay que agregar los subsidios que permiten -a pesar de la insuficiencia de los salarios pagados- la reproducción de la fuerza de trabajo, o los costos ambientales que las empresas le cargan a la sociedad contaminando el aire, el agua, el suelo, etc.

(trabajo voluntario, redes de ayuda mutua, uso de la vivienda para la producción, etc.) muchas veces basados en relaciones de *reciprocidad* y no computados como costos.” (Coraggio, 2009b:357, cursivas en el original).

4.2.1.2. Las diversas condiciones de las que depende la sostenibilidad

Coraggio plantea que la sostenibilidad de los EATA dependerá de *múltiples y variadas condiciones*, incluso de las capacidades de los trabajadores en el nivel micro, pero en mayor medida dependerá de lo que se pueda construir desde el *contexto meso y macro*. Especialmente pone énfasis en la condición de que el Estado pueda producir, distribuir y garantizar eficazmente -como derecho a todos los ciudadanos- el acceso desmercantilizado a una cantidad y calidad de *bienes públicos*, que promuevan:

- i) en general, la *reproducción de la vida de las personas en sociedad*: educación, salud, vivienda, seguridad social y personal, acceso a la justicia, política fiscal progresiva y redistributiva, derecho a participar en la gestión de lo público, etc.; y
- ii) en particular, el *desarrollo y consolidación de las formas de producción, distribución y consumo basadas en el trabajo asociativo y autogestionado*: acceso al conocimiento científico-tecnológico, implementación de normas jurídico-administrativas que las reconozcan y promuevan, canalización del poder de compra del Estado hacia este sector, financiamiento adecuado para este tipo de emprendimientos, información sobre beneficios y perjuicios sociales o ambientales detrás de cada tipo de producción, regulación social y política de los mercados frente al poder de los monopolios, etc..

(Coraggio, 2008 y 2009b)

Sólo *dentro de ese marco*, se podría esperar (y no en todos los casos ni en cualquier circunstancia) que los emprendimientos cubran sus *gastos monetarios efectivos* con los ingresos obtenidos en el mercado. Ya que, desde una perspectiva de economía sustantiva, se afirma que “los emprendimientos económicos pueden no tener beneficios en sentido estricto y sin embargo ser justificables económicamente.” (Coraggio, 2009b:358)

“Habiendo enfatizado los aspectos del contexto, hay que reconocer que (pero no únicamente) los costos que pagan y los precios que obtienen los emprendimientos asociativos mercantiles, así como la tecnología y productividad accesibles y alcanzadas, *son factores relevantes para la sostenibilidad, sólo que se rechaza el reduccionismo a estos factores*” (Coraggio, 2008:52).

La sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS dependerá, entonces: “(a) de las capacidades y disposiciones de los trabajadores que cooperan a nivel micro, (b) de sus disposiciones a cooperar y coordinarse entre unidades microeconómicas (nivel meso), (c) del contexto socioeconómico y cultural (distribución y organización de recursos, funcionamiento de los mercados, definición de necesidades legítimas), y (d) de la existencia de una política de estado conducente” (Coraggio, 2008:46).

Las dos primeras condiciones implican un desarrollo de las capacidades emprendedoras enfatizadas en la postura anterior. Las dos últimas condiciones dependen de la correlación de fuerzas políticas y sociales existente en nuestras sociedades, y por ende de la capacidad de lucha cultural y política de los trabajadores y de un conjunto de movimientos sociales y de las alianzas que se puedan construir.

4.2.1.3. Los tiempos para una sostenibilidad sociopolítica en época transicional

Otra dimensión muy importante que considera Coraggio es la de *los tiempos*: la construcción de capacidades, el desarrollo de productos, la adopción de técnicas adecuadas, la mejor inserción en los mercados, entre otras capacidades claves a desarrollar desde *lo micro* para la sostenibilidad de los emprendimientos, son procesos que requieren *años de maduración*, tiempos mucho mayores que los que algunos programas establecen como deseables. “En tanto la productividad y todas las capacidades que están detrás de ella se aprenden, hace falta tiempo para que los nuevos emprendimientos la adquieran, y esto justificaría un período de incubación subsidiada” (Coraggio,

2008:53). En términos de Gaiger, desarrollar el *emprendedorismo* necesario requiere de tiempos largos de aprendizaje en un contexto protegido.

Pero como venimos señalando, para Coraggio los cambios a nivel micro no son los únicos, ni los más complejos. Las transformaciones sociales, culturales y políticas de nivel *meso* y *macro*, probablemente sean *aún más prolongadas*:

“La sostenibilidad de un sistema de economía basado en el trabajo autogestionario es un objetivo de mediano plazo y, como se argumentó, no se define a nivel micro, depende del comportamiento variable de un conjunto multi-actoral y multi-institucional. (...) Si tenemos que dar un plazo, al menos hay que pensar en veinte años, pues se trata de cambios institucionales, culturales, de relaciones de poder, de constitución de nuevos sujetos colectivos, de reformas profundas del Estado y de la cultura política.”
(Coraggio, 2008:53,56)

Un corolario de este razonamiento indicaría que si en el corto plazo los emprendimientos no logran ingresos mayores a sus costos (como de hecho sucede y es lógico que así sea), entonces las políticas de promoción deberían contemplar *mayores apoyos y subsidios, sostenidos a lo largo del tiempo*.

“El sentido común de la sociedad capitalista, centrado en la empresa de capital y en la utopía del mercado perfecto, indica que no tendría sentido sostener actividades ‘artificialmente’ mediante subsidios, y (...) puede llevar a caracterizar la promoción de emprendimientos autogestionados por los trabajadores como intrínsecamente irracional (o como ‘social’, ‘no-económica’).”
(Coraggio, 2009b:361)

Por este motivo, este autor plantea la necesidad del análisis crítico de la noción actualmente predominante de sostenibilidad -de raíz neoliberal y mercantilista-, proponiendo una *nueva perspectiva utópica* en el marco de una concepción de economía más amplia (sustantiva y plural), y a la vez reubicando “al paradigma de la empresa capitalista competitiva como lo que es: un tipo-ideal, no representativo ni siquiera del sistema institucionalizado real de organización y reproducción del capital.” (Coraggio, 2009b:361)

Por último, Coraggio también afirma que para que las formas económicas alternativas puedan reproducirse sobre sus propias bases, hace falta una *acumulación originaria*, que sólo podría lograrse a partir de la lucha política:

“¿es capaz el modo o las formas de producción que denominamos “otra economía” de reproducirse sobre sus propias bases? (...) su desarrollo requiere no sólo de la defensa de los recursos que controla, sino del equivalente a una acumulación originaria de la ESyS, (...) necesitará de la apropiación o reapropiación de recursos hoy controlados por el capital, afirmando el valor de uso dentro de una racionalidad reproductiva (Hinkelammert) y revirtiendo el proceso de conversión de la tierra, el trabajo, el dinero y el conocimiento en mercancías. Esto implica voluntad política (no necesariamente ‘voluntarismo’) para la lucha, palmo a palmo, por las instituciones y la subjetividad, disputando su sentido y generando nuevas.” (Coraggio, 2007:25).

Por esta razón, se vuelve a remarcar la importancia del fortalecimiento de los sujetos (sociales, políticos y culturales) que puedan tener influencia en la correlación de fuerzas a nivel nacional e internacional. En términos de Sarria Icaza (2008), se está hablando de la necesidad de *fortalecer la ESyS como movimiento social*.

4.2.2. Necesidad de establecer una planificación que regule el mercado y proteja a los EATA para garantizar la vida (Hinkelammert)

Otros aportes a tener en cuenta en una concepción de sostenibilidad no predominantemente mercantil, son los que proponen institucionalizar estrategias basadas en el principio de la *administración doméstica* y en el modelo de la *autarquía*. Desde esta perspectiva, en la búsqueda de sostenibilidad se piensa menos en la competitividad de los EATA frente a las empresas de capital, y más en la construcción de sistemas locales relativamente autárquicos de actividades productivas articuladas, orientadas

hacia la reproducción de la vida de todos (Coraggio, 2007). Uno de los autores que más claramente propone esta alternativa es Franz Hinkelammert:

“...no se puede tener la competitividad como criterio central del desarrollo económico. La competitividad hace que siempre haya alguien que gana y alguien que pierde. Para quien pierde, eso equivale a una condena a muerte. El mercado decide por medio de la pena capital. (...) Un desarrollo generalizado solamente es posible interviniendo en los mercados, de manera que quien pierde en la competencia no sea condenado a muerte. Por esta razón, el perdedor de la competencia tiene el derecho de protegerse. Pero no sólo el derecho. También es económicamente racional que lo haga. (...) Eso debería llevar a la constitución de sistemas locales y regionales de división del trabajo, capaces de protegerse contra el sometimiento al dictado de la división mundial del trabajo. (...) Pero eso presupone un proteccionismo nuevo, diferente del clásico. Tiene que tener lugar dentro de la sociedad y no simplemente en sus fronteras políticas externas. Tiene que permitir y fomentar sistemas locales y regionales de división del trabajo, que en lo posible estén desconectados de la competencia de las empresas capitalistas orientadas por la acumulación de capital. Eso puede tener las más variadas formas: desde la protección de formas tradicionales de producir que todavía hoy sobreviven (...), hasta la reconstitución de formas de producción simple de mercancía en los sectores urbanos... Hoy la sobrevivencia de la mayoría de la población mundial solamente es posible si sobrevive en producciones no-competitivas en el marco de una competencia globalizada” (Hinkelammert, 1999:11-12)

Esta formulación de la propuesta resulta, tal vez, un tanto extrema. En una obra más reciente, Hinkelammert y Mora (2009) argumentan de manera diferente a favor de una “regulación sistemática del mercado”, a través de una *planificación* que garantice una mejor distribución, satisfacción de necesidades y sustentabilidad ecológica que la generada por el mercado autorregulado. Permítasenos citar extensamente dicha argumentación:

“Siendo el ser humano un ser natural, capaz de realizar un proyecto de vida solo a partir de la satisfacción de sus necesidades, el cuestionamiento de cualquier sistema de relaciones de producción que excluya esta satisfacción y desarrollo de las necesidades, es una exigencia y no un mero prejuicio político

o ideológico. (...) El cuestionamiento de las relaciones capitalistas de producción surge entonces a partir de su tendencia inherente a los desequilibrios y a la irracionalidad económica. Esta tendencia es el resultado del propio *automatismo del mercado*, que genera una interconexión necesaria entre la venta del producto y la rentabilidad de las inversiones. (...) Consecuentemente, el automatismo del mercado se transforma en un *mecanismo destructor*, en cuanto imposibilita la seguridad de integración del sujeto económico (como productor y como consumidor) en la división social del trabajo por medio del empleo, la obtención de un ingreso y la satisfacción de sus necesidades. Incluso la propia subsistencia se encuentra constantemente amenazada. (...) Al ser este automatismo la raíz del problema, se sigue de ello que únicamente una adecuada *planificación económica* (un control consciente de la ley del valor o una intervención sistemática de los mercados) es capaz de *garantizar la racionalidad y una tendencia al equilibrio económico*, en términos de una distribución de los ingresos que permita la satisfacción de las necesidades, de una estructura económica que garantice la posibilidad de empleo para todos, y de una relación con el medio ambiente que haga sostenible la vida en el planeta.” (Hinkelammert y Mora, 2009:371-374)

Estos autores plantean también que, en conjunto, *mercado y plan* pueden conformar un complejo institucional que -por complementariedad- permite organizar una economía sostenible y racional en términos reproductivos.

“La planificación (...) no sustituye a las relaciones mercantiles, sino que cumple la función de garantizar una tendencia al equilibrio sobre la base de las relaciones mercantiles, lo que ningún automatismo de mercado puede garantizar. (...) Sin embargo, tal equilibrio sólo puede realizarse si existe un *plan vinculante*. Este carácter vinculante del plan implica (...) desvincular la propia oferta de productos del propio criterio de rentabilidad. La planificación es operante únicamente (...) fundándose en última instancia en criterios como la satisfacción de las necesidades, el pleno empleo, la distribución adecuada de los ingresos y el equilibrio ecológico. (...) En relación al orden económico, vimos que el conjunto institucional se polariza entre plan y mercado, las dos grandes macroinstituciones de la sociedad moderna. (...) Se requiere más bien un pensamiento de equilibrio entre ambas. (...) Desde luego, este equilibrio no

consiste en un “punto medio” entre ambos, sino en el aseguramiento de la reproducción de la vida humana.” (Hinkelammert y Mora, 2009:376-386)

Estos argumentos ofrecen criterios generales de orden social y económico, desde una perspectiva de racionalidad reproductiva. Nosotros creemos que adoptar estos criterios generales *para el sostenimiento de los EATA*, implicaría llevar a la práctica -desde el Estado y con participación popular- la *intervención sistemática en los mercados* y la *protección de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado* frente a la competencia capitalista, que permitan la realización de las capacidades de trabajo, la producción de bienes y servicios (valores de uso) necesarios para la vida y la reproducción de los trabajadores, en cada caso y en su conjunto.

4.2.3. Desarrollar un sistema público de reproducción del trabajo asociativo y autogestionado (Hintze)

Susana Hintze plantea que “la reproducción ampliada intergeneracional de la fuerza de trabajo ocupada en organizaciones socioeconómicas de la economía social y solidaria requiere de protecciones sociales” (2009a:21). Por ello, para promover desde el Estado la sostenibilidad de este sector, considera necesario el desarrollo actual de un *sistema público reproducción del trabajo asociativo y autogestionado*.

En principio, esta autora se pregunta por *las condiciones generales de la producción y reproducción de la ESyS*, en tanto propuesta de economía alternativa que en un primer momento requiere la conformación como un sector o subsistema dentro de una economía mixta. Esas condiciones deben reflejar lo que este sistema necesita para operar y reproducirse en el tiempo. (Hintze, 2009a)

En ese marco, retoma el argumento de Topalov (1979) acerca de que el Estado capitalista construyó -en la época del Estado de Bienestar de posguerra- un “*sistema público de reproducción de la fuerza de trabajo*” complementario al

salario, que desmercantilizaba necesidades sociales, para garantizar a su vez la mercantilización de la fuerza de trabajo y, en última instancia, la acumulación de capital. Esta política fue necesaria para la reproducción del sistema capitalista en esa época a nivel mundial. Su presencia fue muy clara en la Argentina en la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones y el desarrollismo (1945/75), a lo largo de la cual el Estado intervenía -con grandes cantidades de recursos- favoreciendo la satisfacción de las necesidades de la población. Podemos destacar una serie de intervenciones e instituciones reguladoras y *redistributivas* (ej: el IAPI, las Juntas Nacionales de Carnes y Granos, el manejo del comercio exterior y del tipo de cambio), así como políticas de protección de las “industrias nacientes”, que favorecieron la conformación y consolidación de un sector industrial.

Razonando por analogía, este argumento muestra la necesidad de que el Estado intervenga decisivamente (y decididamente) en el momento de construir un nuevo sector de economía que favorezca la reproducción de la sociedad en tiempos de crisis. Y que esa intervención no debería operar sólo a nivel micro, promoviendo que los emprendimientos puedan acceder al mercado, sino que la *principal condición de sostenibilidad* de un nuevo sector de ESyS sería que el Estado –a partir de la constitución de un *sistema público de reproducción del trabajo asociativo autogestionado*- garantizara la reproducción de la vida de los trabajadores y de las organizaciones que están aportando y experimentando en la construcción de estas nuevas formas de hacer economía.

“Entendemos aquí por *sistema público de reproducción del trabajo asociativo autogestionado* a aquel que refiere a la reproducción de la vida dentro y fuera de las organizaciones socioeconómicas a la vez que a la reproducción de dichas organizaciones.

Al relacionar el desarrollo, profundización y perdurabilidad de formas de producción y reproducción basadas en esta modalidad de trabajo con la necesidad de constitución de un sistema público de este tipo nos estamos interrogando sobre el papel del estado y la orientación que deberían asumir sus políticas en el marco de un subsistema de ESyS en dos planos solo separables analíticamente.

Un plano es el que refiere a la *reproducción de las unidades socioeconómicas*. Avanza sobre la pregunta general ¿qué es lo que hace sostenibles a las organizaciones de la ESyS en una etapa transicional con presencia de una economía mixta con predominancia capitalista? y, en particular, ¿cuál es el papel del estado y las políticas públicas en la sostenibilidad? (...)

El otro plano se centra en la *reproducción de los sujetos* que trabajan en las organizaciones socioeconómicas de la ESyS. El desarrollo de un sistema público que garantice la reproducción intergeneracional de sus trabajadores debería tomar como antecedente (definiendo sus propias particularidades) a los sistemas de protección actuales. Los mecanismos de seguridad social conocidos son resultado de la lucha de los trabajadores, y si pueden ser discutidos en cuanto a sus modalidades específicas, no deberían serlo como principio y en tanto derecho: en cualquier sociedad las condiciones de trabajo deben garantizar la reproducción de la vida antes, durante y después del periodo productivo.” (Hintze, 2009b:2-4)

La propuesta de Hintze, en términos generales, estaría señalando que la sostenibilidad de la ESyS en general y de los EATA en particular depende de la capacidad estatal para garantizar la reproducción de la vida de los trabajadores. Para ello, se deberían diseñar e implementar nuevas políticas de *seguridad social*⁷² que conformen la base de este sistema público. El desafío central que plantea Claudia Danani en el siguiente párrafo va en la misma dirección:

⁷² “Desde la perspectiva de las políticas públicas, la seguridad social designa el área estatal cuyas políticas e instituciones se especializan en el desarrollo de intervenciones que organizan la atención de las contingencias (...) mediante formas diversas de distribución de las consecuencias económicas de padecer los riesgos. La seguridad social construyó esa atención como derecho a la protección (derechos de distintos tipos y alcances) y asume distintas formas de organización (aseguramiento, asistencia o ambas), de financiamiento (contributivo, por rentas generales) y de cobertura (mutualización completa, cajas separadas), todas ellas más o menos predominantes o combinadas. En esta perspectiva, la Seguridad Social (generalmente consignada con mayúscula) constituye un sector de las políticas públicas y, especialmente de las políticas sociales, que ha tendido a desarrollarse a la par que se afianzaba el carácter público (estatal) que se reconoció a las condiciones de vida.” (Danani, 2009:334)

“En el siglo XXI la seguridad social enfrenta un reto principal que atraviesa todas sus perspectivas: el de proveer garantías y certidumbres a los más amplios sectores de la población, en condiciones de accesibilidad y calidad compatibles con la capacidad de satisfacción de necesidades de las sociedades modernas. En este aspecto, la seguridad social constituye un problema central para la economía social y solidaria, como conjunto de prácticas que pugnan por una economía institucionalizada de manera más solidaria, con predominio de los principios de reciprocidad y redistribución progresiva por sobre el de mercado.” (Danani, 2009:336)

Por supuesto, estas políticas sólo podrán llevarse a cabo si el conjunto de los trabajadores y sus organizaciones logran construir una fuerza social y política suficientemente potente en esta dirección, lo que refuerza la idea de que la búsqueda de la sostenibilidad tiene un alto componente de lucha cultural y política contrahegemónica.

4.2.4. El desarrollo de políticas de formación que promuevan una nueva cultura del trabajo en un contexto protegido (Tiriba)

Un último aporte que queremos rescatar es el de Lia Tiriba, quien enfatiza en los condicionantes culturales para la sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS, y en las necesidades vinculadas a la formación de los sujetos para su construcción. Ella advierte que el desarrollo de una nueva cultura del trabajo (asociativo y autogestionado) requiere tiempos y recursos amplios, y por eso este proceso queda directamente vinculado con la posibilidad de la acción estatal en este campo.

En convergencia con los aportes previamente presentados de Coraggio y Hinkelammert, esta autora afirma que la posibilidad de que hoy en día se desarrolle una nueva cultura del trabajo, pasa por disputar los recursos del Estado, por lograr una intervención proteccionista de las experiencias de ESyS, por darle un marco legal que las favorezca, por impulsar múltiples y variadas

políticas de promoción, de articulación, etc. Y, al mismo tiempo, concretar una intervención estatal reguladora de los mercados, segmentadora, organizadora de la demanda hacia la producción popular. (Tiriba, 2007)

Con respecto al proceso más específico de transformación cultural, Tiriba subraya la importancia de los procesos pedagógicos y el aprendizaje a partir de la práctica productiva y participativa, para la gradual apropiación por parte de los trabajadores de los conocimientos necesarios para el desarrollo y el fortalecimiento de los EATA: “rescatar el ‘trabajo como principio educativo’, no sólo como principio, sino también como fin educativo, en el sentido de contribuir para tornar viables estos emprendimientos” (2000:6). Ahora bien, este espacio de producción de saberes en el trabajo, debe entenderse en un sentido más amplio: “En este nuevo tiempo, además de las actividades prácticas para ‘hacer que funcione’ el emprendimiento, aún están presentes los momentos de reflexión, de socialización del saber, de la creación de nuevos conocimientos y valores, de articulación con la comunidad y con los demás movimientos asociativos.” (Tiriba, 2007:209)

Esta autora entiende que una nueva cultura del trabajo “no se produce solamente a partir del espacio de la producción, sino también en los diversos espacios/redes que constituyen al sujeto” (Tiriba, 2007:201). En esa línea, plantea la necesidad de integrar, redireccionar transformar el sistema educativo formal en función de esta propuesta, así como fortalecer y articular los procesos de educación popular y formación continua existentes. (Tiriba, 2000)

Por último, Tiriba opina que es necesaria la participación de “un nuevo tipo de intelectuales” comprometidos con esta construcción colectiva, y convoca en ese sentido:

“La producción asociada es instancia educativa y espacio de producción de nuevas concepciones de trabajo, de vida y de mundo. Como parte integrante de los movimientos populares, los procesos productivos cuya lógica es la hegemonía del trabajo sobre el capital pueden contener, aunque de forma contradictoria, los gérmenes de una nueva cultura del trabajo y de relaciones

económico sociales de nuevo tipo. En ese proceso, le cabe también al intelectual vincularse visceralmente con la praxis cotidiana y redescubrir que, como inmensa mayoría, podemos transformar nuestra vida y nuestra sociedad.” (Tiriba, 2007:222)

4.3. Reflexión final sobre la visión acerca del Estado desde el campo de la Economía Social y Solidaria

El análisis de las distintas posturas en discusión alrededor de la sostenibilidad de los EATA nos ha permitido comprobar que existe un consenso amplio en torno al papel imprescindible que juega el Estado en esta cuestión. Para cerrar este capítulo queremos compartir una reflexión al respecto.

Aunque no se haya mencionado explícitamente en los aportes que hemos seleccionado, nos atrevemos a afirmar que la totalidad de los autores con los que hemos organizado este debate –aún los que plantearon argumentos disímiles- están de acuerdo en que se deben impulsar decididamente una diversidad de políticas públicas de promoción y apoyo a los EATA desde los distintos niveles del Estado. Nadie duda de la necesidad prioritaria de políticas adecuadas de financiamiento, de apoyo a la producción, de capacitación y asistencia técnica y de ampliación de alternativas de comercialización. También sobre la conveniencia de favorecer el desarrollo de los emprendimientos a través de transformaciones normativas, educativas y tecnológicas. Todos los autores están de acuerdo en que este tipo de intervenciones estatales (en las que se deberían buscar modalidades participativas y de cogestión Estado-Sociedad) resultan imprescindibles para la sostenibilidad de los EATA y de la ESyS en general.

Las divergencias se dan en relación con las modalidades y la profundidad de las acciones (por ejemplo, la amplitud y los tiempos de protección sugeridos, las formas de financiamiento más apropiadas, etc.) y fundamentalmente con las expectativas acerca de lo que este tipo de políticas podrían o deberían generar

en los EATA (por ejemplo, si a partir de este apoyo se debería esperar que los emprendimientos puedan autosostenerse a partir de su inserción exitosa en los mercados, o no). En torno a estas discrepancias hemos concentrado nuestra mirada en este capítulo, sin que esto de ninguna manera encubra el amplio conjunto de concordancias sobre cuestiones básicas que existe en este campo.

Fundamentalmente, consideramos que existe un acuerdo tácito en el campo de la ESyS, con respecto a cierta concepción del Estado. En general, observamos que se considera a Estado como posible y necesario protagonista en el proyecto de otra economía. No porque se lo considere el representante del bien común, sino porque tampoco se lo concibe sólo como instrumento de la clase capitalista. Es decir, se suele pensar en un Estado como *arena de luchas sociales y políticas*, como un espacio complejo y contradictorio, internamente dinámico y heterogéneo, que puede ser parte e incluso impulsor de programas marcadamente progresistas, llegando a representar –aún en cuestiones o circunstancias claves- los intereses de los trabajadores y movimientos sociales contrahegemónicos. Aunque esta visión no pierde de vista que los sectores capitalistas -a través de sus múltiples formas de (ex)presión- también disputan permanentemente los recursos y el sentido de las políticas estatales, y en ciertos momentos logran un significativo alineamiento de las acciones del Estado con sus propios intereses. (Vilas, 1997)

CONCLUSIONES:
**HACIA UNA SOSTENIBILIDAD PLURAL
DE LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS DE
TRABAJADORES AUTOGESTIONADOS**

I. Síntesis de los aportes realizados en función de los objetivos propuestos

En el momento de finalizar esta tesis, nos parece conveniente retomar los objetivos que nos propusimos en la introducción, y sintetizar brevemente cómo fuimos dando cuenta de los mismos en el desarrollo de los capítulos anteriores. Una aclaración previa, atendiendo a los propósitos pedagógicos que también señalamos al inicio del trabajo: al elaborar esta síntesis, estaremos dejando de lado algunos de los aportes que pretendimos realizar, especialmente aquellos vinculados con una particular articulación y sistematización de los contenidos, así como la selección y presentación de ciertas contribuciones de los autores referenciados. Hecha esta salvedad, pasamos al análisis de los aportes realizados en función de los objetivos que nos trazamos, con la finalidad de enmarcar las reflexiones que presentaremos posteriormente.

El objetivo general de esta tesis es desarrollar una conceptualización acerca de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados, que permita repensar sus condiciones de sostenibilidad. Hemos intentado alcanzar este objetivo general a través de la consecución de una serie de *objetivos específicos*, que iremos revisando a continuación.

En nuestro primer objetivo específico nos planteamos *incorporar una perspectiva de economía sustantiva y plural que ampliara las dimensiones de lo económico y discutiera con la perspectiva formal dominante.* En el capítulo 1 de esta tesis analizamos la definición neoclásica de la economía, que plantea que

lo económico es lo que se ocupa de distribuir medios escasos entre fines múltiples. Siendo dichos fines los ilimitados deseos humanos, ante la evidente escasez relativa de los medios, para efectuar esa distribución la racionalidad formal promueve la aplicación del criterio de la *eficiencia*. El mecanismo que garantizaría esta “asignación eficiente” es el *mercado* (sin regulación ni intervención estatal), y los deseos efectivamente atendidos serán sólo aquellos que logren generar una demanda solvente en los mercados.

En contraposición a esta visión, en este trabajo asumimos la perspectiva sustantiva, que considera que la economía es el conjunto de procesos institucionalizados a través de los cuales una sociedad se organiza para producir y reproducir las condiciones materiales que garanticen la vida humana y de la naturaleza. Desde este punto de vista, los procesos económicos son construcciones sociales y políticas que pueden ser modificadas y el sentido de toda economía es institucionalizar socialmente formas de producir, distribuir y consumir que garanticen la reproducción de la vida social. A diferencia de la concepción formal neoclásica, no se enfatiza aquí en la escasez, sino en la posibilidad real de garantizar la satisfacción de ciertas necesidades “legítimas”, jerarquizadas democráticas dentro del conjunto de deseos humanos, para la totalidad de la población. Son *plurales* las formas en las que una sociedad puede organizar lo económico: recordamos en el primer capítulo que Polanyi⁷³ postula que en todas las sociedades conocidas se encuentran presentes cuatro *principios* económicos (reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio), que a su vez se desarrollan en combinación con ciertos modelos institucionales (simetría, centralidad, autarquía y mercado), y que se aplican y combinan entre sí de manera diversa, propia de cada sociedad histórica, que los institucionaliza en función de su organización social vigente.

Hacia el final del mismo capítulo, recuperamos los aportes que desde Europa realiza Laville, quien a partir del reconocimiento de esta pluralidad económica y como respuesta ante la ofensiva neoliberal de las últimas décadas, propone

⁷³ No volvemos a citar los trabajos específicos de los autores, en tanto son los ya referenciados detalladamente en los capítulos previos.

profundizar la “democratización de la economía”: por un lado, rechazar la mercantilización creciente de la vida social y reencastrar la economía en la sociedad, sometiendo a los mercados a una regulación política democrática; por otro lado, impulsar políticas que apunten a *pluralizar* lo económico, fortaleciendo instituciones que se apoyen en los principios de reciprocidad y redistribución. Consideramos que América Latina ofrece un punto de vista especialmente interesante para la comprensión y construcción de nuevos conceptos acerca de lo económico y sus formas plurales de institucionalización. Por un lado, porque aquí resultan más evidentes las falencias del marco conceptual neoclásico y las consecuencias nefastas de la autonomización del mercado, visibles en la pauperización o en la expoliación de los recursos naturales. Por otro lado, porque es muy notoria la presencia de formas de organizar la economía de amplios sectores de la población que no responden al modelo capitalista mercantil, sino que se apoyan en otros principios, otras lógicas y formas organizativas. Retomando a Polanyi, Coraggio postula un quinto principio (la planificación colectiva de lo complejo) y afirma que una nueva institucionalización de la economía necesita complementar las dos formas principales de coordinación de las actividades económicas -el mercado y el plan-, sometiendo a ambas a reglas democráticas de participación, decisión y gestión.

En el segundo objetivo específico nos propusimos *revisar los conceptos relacionados con el trabajo asociativo y autogestionado, así como analizar su potencial para el desarrollo de formas económicas alternativas*. En el capítulo 2 dimos cuenta de este propósito, partiendo de los aportes de autores pertenecientes al campo de la Economía Social y Solidaria (ESyS) y complementando con algunos aportes propios. Previo análisis de las nociones más abarcativas de *asociativismo* y *autogestión*, fuimos llegando a la conclusión de que los conceptos *trabajo autogestionado* y *trabajo asociativo* apuntaban a una misma realidad, sólo que analizada desde dos puntos de vista, que para nuestro análisis resultaban convergentes. Por ello, propusimos unificarlos en un mismo concepto de *trabajo asociativo y autogestionado*, que hiciera referencia a una realidad que integra los siguientes elementos: asociación voluntaria de trabajadores que cooperan en la producción y

distribución de bienes o servicios, propiedad compartida de los medios de producción, toma de decisiones participativa y democrática, relaciones basadas en la confianza y la solidaridad, y distribución con tendencia igualitaria de los resultados.

Nos habíamos planteado, en otro objetivo específico, *desarrollar una definición y caracterización propia de las organizaciones en las que se desarrolla este trabajo asociativo y autogestionado*. Así fue que también en el capítulo 2 profundizamos en la conceptualización de los *emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados* (EATA). Sintéticamente, son organizaciones que presentan los siguientes rasgos: 1) Son emprendimientos *asociativos*: agrupan a trabajadores de distintas unidades domésticas que se unen voluntariamente para realizar actividades y alcanzar objetivos comunes, bajo diversas formas organizativas. 2) De *trabajadores*: surgidos a partir de las capacidades de trabajo de sus integrantes, recurso central de la organización que -junto con otros recursos- ellos mismos gestionan en función de sus propios intereses. 3) *Autogestionados*: sin dueño ni patrón, el conjunto de trabajadores son colectivamente poseedores de los medios de producción, se organizan y toman decisiones bajo formas democráticas y participativas. 4) Producen bienes y servicios, destinados principalmente a la venta en los mercados para generar ingresos monetarios, aunque también al autoconsumo o al trueque con moneda social. 5) Sus prácticas y relaciones sociales se apoyan en *valores* tales como solidaridad, confianza y pluralismo, tanto internamente como también en la relación con la comunidad en donde están insertos. 6) Su sentido último es la *reproducción de la vida* de los trabajadores y sus familias: están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la acumulación de ganancias y capital. Esta construcción conceptual constituye un *tipo ideal* de EATA: asumimos que en la realidad estos rasgos no se desarrollan de la misma manera e intensidad en todos los EATA, sino que se manifiestan en las prácticas de manera gradual y tendencial.

Posteriormente, analizamos el potencial productivo, formativo y político de este tipo de trabajo y organizaciones. En cuanto al *potencial productivo* de los EATA, rescatamos el aporte clásico de Razeto, quien planteaba que en estas

organizaciones se activa el “factor C” (cooperación en el trabajo, comunidad de intereses y conocimientos, confianza en las decisiones y el proyecto común, creatividad en la resolución de los problemas, etc.), que genera una particular productividad y un conjunto de beneficios a cada integrante y a la unidad económica como un todo. Vimos como otros autores profundizan en esta cuestión, entre ellos Gaiger, que afirma que este potencial productivo resulta un elemento clave para la sostenibilidad de los emprendimientos y de la ESyS. Con respecto al *potencial formativo* del trabajo asociativo y autogestionado, planteamos que estas experiencias generan procesos pedagógicos de construcción de nuevos saberes, así como de rescate y revalorización de saberes previos de los trabajadores involucrados. Esto representa un recurso muy valioso para el desarrollo de las iniciativas de este tipo, pero además da lugar a la construcción gradual de una “nueva cultura del trabajo” (Tiriba). Por último, consideramos que existe un *potencial de construcción política* en la experiencia del trabajo asociativo y autogestionado, y que el desarrollo de ese potencial depende de la articulación de los emprendimientos entre sí y con otros actores y movimientos sociales. En los EATA muchos trabajadores experimentan una sociabilidad diferente, ocupan roles y lugares que les permiten incorporar una visión más integral del proceso de producción material, aprenden a participar y decidir democráticamente, recuperan y amplían conocimientos y capacidades. La reflexión colectiva de esta experiencia contribuye a generar conciencia crítica y capacidad de identificarse y articularse con otros colectivos y aumentar las posibilidades de construir un movimiento social contrahegemónico más amplio.

En el siguiente objetivo específico nos planteamos *recuperar la pertenencia de los EATA a la economía popular y su estrecha vinculación con las estrategias económicas de las unidades domésticas de los trabajadores*. En el capítulo 3 nos dedicamos a desarrollar la *perspectiva de la economía popular*, que fue construyéndose en las últimas décadas como reflexión teórica a partir de la realidad económica de las sociedades latinoamericanas. Allí caracterizamos de manera general a esta perspectiva a partir de los siguientes aspectos centrales: a) en las prácticas de la economía popular predomina la *lógica económica de la reproducción de la vida*: éste es el sentido que las orienta; b) en la economía

popular el *trabajo humano* es el elemento central: el trabajador -y no el capital- es el organizador de esta economía, y la satisfacción de sus necesidades no es *el medio*, sino *el fin*; c) en la economía popular se reconoce la *pluralidad* de formas y lógicas económicas presentes en la realidad latinoamericana; d) se realiza un rescate y revalorización de *lo popular*: ciertos valores, prácticas, saberes y experiencias que están presentes, se conservan y comunican en los sectores populares de nuestras sociedades; e) por último, se considera que la economía popular realmente existente representa una plataforma para la construcción y fortalecimiento de instituciones económicas alternativas a las actualmente predominantes.

Una vez presentadas las características de la economía popular, así como su composición y su lógica, hemos planteado que los emprendimientos de los trabajadores deben ser comprendidos en el marco de las complejas estrategias económicas de sus unidades domésticas, orientadas a reproducir de la mejor manera posible la vida del conjunto de sus miembros. En este sentido, consideramos que estos emprendimientos son “extensiones de la unidad doméstica” (Coraggio); y al caracterizarlos de esta manera, afirmamos que la racionalidad económica que orienta a las unidades domésticas “determina” en cierto modo a los emprendimientos de los trabajadores. Luego analizamos la validez de este planteo para el caso específico de los emprendimientos asociativos, y reafirmamos que en los EATA no predomina la búsqueda de la ganancia en base al intercambio mercantil, sino que se comparte con las unidades domésticas de la economía popular una misma lógica ligada a la resolución de las necesidades para la reproducción ampliada de la vida de sus miembros, pero siempre y cuando se trate de emprendimientos íntegramente conformados por trabajadores y que efectivamente estén autogestionados democrática y participativamente, para que puedan procesar desde esa plataforma las diversas presiones externas (económicas, políticas, culturales) y tensiones internas que les toque experimentar en la práctica.

En el último objetivo específico nos propusimos *sistematizar el debate sobre las condiciones y posibilidades de sostenibilidad de los EATA*, cuestión que hemos encarado en el capítulo 4, organizando la discusión existente en el campo de la

ESyS en América Latina. Creemos que este es un tema primordial porque las ideas acerca de la sostenibilidad formatean a las políticas estatales vinculadas con emprendimientos e influyen en la subjetividad de los propios trabajadores autogestionados, y por ello resultan un elemento clave en la búsqueda por ampliar la legitimidad de estas nuevas formas institucionales. Dedicaremos a continuación un espacio significativo a la síntesis de este tema, por su importancia relativa en el marco de esta tesis y porque luego plantearemos nuestra postura al respecto.

Nuestra propuesta para organizar el análisis fue tomar como “cuestión clave” el lugar que ocupa *la inserción de los emprendimientos en los mercados* en los planteamientos acerca de la sostenibilidad realizados por diferentes autores. En función de ese eje pudimos agrupar, por un lado, ciertos argumentos que afirman que para alcanzar la sostenibilidad es necesario *fortalecer la capacidad de los emprendimientos para competir en los mercados* (Singer, Gaiger, Núñez); y por otro lado, a aquellos que condicionan la sostenibilidad de los emprendimientos al *desarrollo de instituciones y políticas basadas en los otros principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica y planificación* (Coraggio, Hinkelammert, Hintze, Tiriba).

Dentro del primer conjunto de aportes, Singer afirma que las cooperativas de trabajadores autogestionados son una *forma de producción superior a la empresa capitalista*, y que si tienen apoyo estatal para lograr insertarse en los mercados, podrán ser competitivas y conformar un sector autosostenible, incluso desplazando paulatinamente a las formas capitalistas de producción. En su opinión, el apoyo financiero, comercial y tecnológico inicial resulta clave, pero una vez lograda una estructura pública de promoción y apoyo, la condición para la sostenibilidad pasaría a ser la capacidad de autogeneración de ingresos por parte de los emprendimientos a partir de su inserción mercantil.

Por su parte, Gaiger afirma que los emprendimientos solidarios deben mejorar su capacidad de competir en los mercados, para lo cual es necesario *promover activamente el desarrollo de capacidades emprendedoras* que no se generarán espontáneamente. Para ello, resulta fundamental aprovechar “las virtudes de la

comunidad de trabajo”, explotar el *potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado* y plasmarlo en resultados económicos concretos. La posibilidad de que estas organizaciones lleguen a ser eficientes y sustentables se juega, entonces, en la capacidad que tenga cada una de aprovechar productivamente sus relaciones de trabajo basadas en la cooperación y la solidaridad.

Cerrando este primer conjunto de argumentos, Núñez plantea la necesidad de una *estrategia asociativa entre emprendimientos* para disputar un espacio en el contexto capitalista. Enfatiza también en la lucha política y cultural como factor de sostenibilidad de los emprendimientos autogestionados, pero no deja de señalar que el poder debe disputarse también en los mercados, asumiendo una “estrategia empresarial” frente a las empresas capitalistas.

Ya dentro del segundo conjunto de aportes, Coraggio afirma que no puede evaluarse la sostenibilidad microeconómica de un emprendimiento sin trabajar sobre la modificación y construcción del contexto socioeconómico, cultural y político. Por otra parte, si se busca construir un sector económico no regido por la acumulación de capital sino por la reproducción de la vida de todos, no es lógico que sea la capacidad de competir en los mercados actuales -dominados por la racionalidad capitalista- lo que determine qué emprendimientos son sostenibles. Por eso, este autor propone desarrollar un criterio de *sostenibilidad socioeconómica*, que admita subsidios generalizados a partir del principio de *redistribución progresiva* por parte de la economía pública, así como aportes de trabajo u otros recursos en base a relaciones de *reciprocidad*. Coraggio plantea que la sostenibilidad de los emprendimientos de la ESyS dependerá de múltiples condiciones, incluyendo las capacidades a desarrollar en el nivel micro, pero en mayor medida se juega en lo que se pueda construir desde el contexto meso y macro, y especialmente en que el Estado pueda garantizar el acceso a bienes públicos que faciliten la reproducción de la vida de las personas (educación, salud, vivienda, seguridad social y personal, etc.) y el desarrollo de las formas económicas basadas en el trabajo asociativo y autogestionado (conocimiento científico-tecnológico, marco legal propicio, canalización del poder de compra del Estado, financiamiento adecuado, etc.). Sólo dentro de ese marco, y en el largo plazo, se podría esperar -aunque no en

todos los casos- que los emprendimientos cubran sus gastos monetarios efectivos con sus ingresos mercantiles. Es claro que el establecimiento de estas condiciones de sostenibilidad depende de la correlación de fuerzas existente en nuestras sociedades, de la capacidad de lucha cultural y política de los trabajadores, de un conjunto de movimientos sociales y de las alianzas que se puedan construir.

Otro aporte para una concepción de sostenibilidad no predominantemente mercantil lo encontramos en Hinkelammert, quien propone estrategias basadas en el principio de la *administración doméstica*, a partir de la conformación de sistemas locales relativamente autárquicos de actividades productivas articuladas y orientadas hacia la reproducción de la vida. También argumenta a favor de una “regulación sistemática del mercado”, a través de una *planificación* que garantice una mejor distribución, satisfacción de necesidades y sustentabilidad ecológica que la generada por el mercado autorregulado. Aplicar en la práctica estos criterios, en función del sostenimiento de los EATA, implicaría -desde el Estado y con participación popular- intervenir activamente en los mercados y proteger a las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado frente a la competencia capitalista.

Por su parte, Hintze plantea que una acción del Estado especialmente orientada hacia la conformación de un nuevo sector de ESyS es determinante, y que esa intervención no debería operar sólo a nivel micro -promoviendo que los emprendimientos puedan acceder al mercado-, sino que la principal condición de sostenibilidad se encuentra en la constitución de un *sistema público de reproducción del trabajo asociativo autogestionado*, que garantice tanto la reproducción de la vida de los trabajadores como de las organizaciones que están experimentando estas nuevas formas de economía. Este sistema público -que requiere una reorientación de los sistemas de seguridad social actualmente existentes- sólo podrá constituirse a partir del reconocimiento sociopolítico de las necesidades y reivindicaciones de los trabajadores autogestionados y sus organizaciones, y por ende de su capacidad de construir una fuerza social y política suficientemente potente en esta dirección.

Cerrando este segundo conjunto de argumentos, rescatamos de Tiriba ciertas reflexiones sobre los aspectos culturales de la sostenibilidad de la ESyS y sobre las necesidades vinculadas a la formación de los sujetos. Esta autora señala que el desarrollo de una nueva cultura del trabajo (asociativo y autogestionado) demanda tiempos y recursos amplios, y por ello se vincula directamente con una activa acción estatal en este campo. Tiriba recalca la importancia del aprendizaje a partir de la práctica productiva y la reflexión participativa de los trabajadores, como forma de construir conocimientos útiles para el fortalecimiento de los EATA. También propone redireccionar tanto el sistema educativo formal como las iniciativas de educación popular hacia la promoción de estas formas de economía alternativa.

Finalmente observamos que la totalidad de los autores que hemos puesto en diálogo en este debate -a pesar de las diferencias expuestas- coinciden en que se deben impulsar decididamente una diversidad de políticas públicas de promoción y apoyo a los EATA desde los distintos niveles del Estado. Las diferencias aparecen en las modalidades y en la profundidad de las intervenciones planteadas, y especialmente en las consecuencias que prevén las políticas en relación con la evolución de los emprendimientos promovidos.

II. Hacia un nuevo concepto de sostenibilidad plural

A partir de los aportes y perspectivas desarrolladas en esta tesis, y a modo de conclusión de este trabajo, quisiéramos plantear una propuesta conceptual, con la intención de contribuir al debate sobre la sostenibilidad de los EATA.

Recuperando ideas y significados existentes en el campo de la ESyS, y confrontando con el concepto de sostenibilidad actualmente predominante -basado fundamentalmente en la autosostenibilidad microeconómica de cada EATA a partir de su inserción mercantil-, proponemos utilizar la expresión *sostenibilidad plural* para hacer referencia tanto a un criterio para el análisis de la sostenibilidad actual de los emprendimientos como a los planteos

propositivos en función del fortalecimiento de las condiciones de posibilidad de la sostenibilidad futura de los mismos. Este concepto de sostenibilidad plural de los EATA está basado en el reconocimiento de la pluralidad⁷⁴ de principios (reciprocidad, redistribución, planificación, administración doméstica e intercambio mercantil), la pluralidad de niveles (micro, meso y macro) y de dimensiones (natural, social, económica, cultural y política), así como de recursos y formas institucionales, que hacen a la sostenibilidad de estos emprendimientos.

Consideramos que la conveniencia de incorporar este concepto al debate se puede fundamentar de varias maneras:

- a) Estamos planteando la sostenibilidad plural como un concepto amplio y complejo que integra diversos significados y aportes previos. No consideramos estar agregando nuevos contenidos a los ya sistematizados y desarrollados anteriormente, sólo estamos recuperando dichos contenidos en una formulación nueva.
- b) En nuestra opinión esta nueva formulación presenta una ventaja en términos comunicativos –aspecto relevante en un contexto de lucha cultural y disputa por los sentidos- ya que una expresión sencilla (sostenibilidad plural) permite articular significados diversos y complejos que hacen a una comprensión más adecuada de esta cuestión.
- c) La utilización del adjetivo *plural*, retoma y remite a una serie de conceptos, aportes y autores que a nuestro entender enriquecen la discusión latinoamericana sobre la sostenibilidad. Específicamente, Polanyi señala la pluralidad de principios económicos, Mauss reconoce la pluralidad de formas de propiedad e institucionalización de lo económico, y Lavelle busca

⁷⁴ Según el Diccionario de la Real Academia Española (22ª edición):

- *Plural*: Múltiple, que se presenta en más de un aspecto.

- *Pluralidad*: Cualidad de ser más de uno.

aprehender el carácter plural de la economía real -oculto por la visión formal neoclásica- haciendo referencia explícitamente a una economía plural.

El concepto de sostenibilidad plural que estamos proponiendo, lo fundamos además en la convicción de que el análisis de sus condiciones actuales y las propuestas para el fortalecimiento de la sostenibilidad de los EATA se enriquecen significativamente cuando se amplía la mirada desde el principio mercantil hacia el conjunto de los principios plurales de la economía sustantiva. A continuación ampliaremos esta fundamentación revisando la vinculación de la sostenibilidad de los EATA con cada uno de los principios económicos, tanto en el plano de la realidad actual como de las propuestas para el fortalecimiento de la sostenibilidad futura.⁷⁵

Empezando por el análisis de la vinculación entre la sostenibilidad de los EATA y el principio de *intercambio mercantil*, consideramos que la mayoría de las políticas de generación y apoyo, así como buena parte de los trabajadores y promotores, los relacionan directa y estrechamente, en el marco de un criterio instalado de sostenibilidad mercantil, que asimila la viabilidad de los emprendimientos al éxito en su inserción en los mercados.

En general, los estudios empíricos aportan evidencia de que en la práctica los ingresos mercantiles obtenidos por muchos de estos emprendimientos suelen ser insuficientes: algunos directamente no logran generar ingresos o apenas recuperan costos de materias primas; una proporción significativa de los EATA logran generar ingresos netos positivos -aunque generalmente inestables- para distribuir entre sus trabajadores, pero los montos que logran distribuir son tan bajos que no alcanzan a cubrir una canasta básica de alimentos para una

⁷⁵ La utilidad del concepto de sostenibilidad plural para comprender ciertos aspectos de la realidad actual podría someterse a un análisis más detallado, una suerte de contrastación empírica de su fertilidad como concepto. Como ya hemos aclarado, no realizamos un trabajo de campo específico en el marco de esta tesis, por lo que en los párrafos que siguen utilizaremos nuevamente como referencia empírica nuestros estudios previos. En el futuro nos proponemos realizar un nuevo estudio empírico en base al marco conceptual desarrollado en este trabajo; retomaremos esto en el próximo apartado.

familia tipo. En base a estos resultados, si el análisis de la sostenibilidad fuera elaborado desde una perspectiva mercantil, no se podría explicar la continuidad de gran parte de estos emprendimientos, que a pesar de los magros ingresos por ventas continúan funcionando por años. (ICO/UNGS, 2009)

Yendo ahora al plano de las propuestas para mejorar la sostenibilidad a futuro, nos resultan convincentes ciertos argumentos expuestos por Singer y Gaiger relacionados con la posibilidad y capacidad, por parte de algunos EATA, de lograr ser eficientes y competitivos en los mercados. Estamos seguros de que es un camino posible, pero también de que es arduo, empinado y angosto... La experiencia indica que dentro del conjunto amplio y heterogéneo de emprendimientos realmente existentes, no es una proporción mayoritaria la que puede recorrer con relativo éxito este sendero evolutivo hacia la competitividad mercantil sin perder sus rasgos esenciales.

Ya hemos dicho que la estructura de los mercados actuales (en su gran mayoría oligopólicos), la publicidad, la cultura de los consumidores, las normas que regulan las actividades productivas y comerciales, las políticas de las grandes corporaciones, etc. son factores que empujan a los EATA hacia la lógica capitalista. El riesgo de “degenerar” hacia este tipo de empresas es alto y siempre vigente mientras se impulse prioritariamente una sostenibilidad basada en el criterio mercantil. Son numerosos los ejemplos de este tipo de trayectorias.⁷⁶

Consideramos que resulta necesario ampliar las posibilidades competitivas de los EATA a partir de una mejora de sus capacidades emprendedoras (Gaiger), y estamos de acuerdo en que es una cuestión en la que se ha avanzado

⁷⁶ También es cierto que muchos casos ofrecen trayectorias ambiguas e interpretaciones diversas, por ejemplo cuando hacia adentro de la organización se siguen respetando mecanismos democráticos y una distribución relativamente igualitaria del excedente, pero hacia fuera, en la relación con la comunidad de pertenencia o con los otros actores del mercado (proveedores, competidores, clientes, consumidores) su comportamiento pareciera ser el de una empresa capitalista más. Por ejemplo, ver el caso de la Corporación Cooperativa Mondragón, uno de los más citados y discutidos (ver <http://www.mondragon-corporation.com/>).

demasiado poco hasta el momento en el campo de la ESyS y de la promoción de los EATA. Pero creemos que es fundamental que en este proceso de mejora competitiva se respeten las características básicas y centrales de esta forma de hacer economía desde los trabajadores y a partir de la autogestión democrática. Sólo así –como razonábamos en el capítulo 3- se estaría asegurando la continuidad de la lógica reproductiva y no capitalista de los EATA. Y agregaríamos en este punto una condición adicional: que los EATA cumplan cabalmente con el compromiso de solidaridad hacia la comunidad en la que están insertos, así como de respeto al medio ambiente, a los clientes y proveedores, ya que en el marco de la ESyS el beneficio interno no debería lograrse a costa del perjuicio a terceros. Sabemos que el cumplimiento estas condiciones son difíciles de exigir en un contexto capitalista en donde muy pocas empresas lo hacen. Este es un argumento más para el rechazo de la sostenibilidad mercantil (por ejemplo, el mercado premia al que produce con menores costos, aunque contamine) y la adopción de una sostenibilidad plural.

Ahora bien, siempre y cuando se respetaran las condiciones recién planteadas, consideramos conveniente la búsqueda de una mejora en la productividad (y consecuentemente en la competitividad) de los EATA, no solamente por las obvias razones económico-financieras, sino también por otras de diverso tipo:

- i) razones políticas: porque permite ampliar la autonomía decisional de los EATA frente a las instituciones que los subsidian parcialmente; ayuda a mostrar cierta viabilidad, que suele acrecentar la legitimidad social para que el Estado comprometa recursos a favor de su sostenimiento⁷⁷.
- ii) razones de apropiación simbólica del nuevo tipo de trabajo: en una sociedad altamente mercantilizada, la obtención de ingresos como retribución monetaria por el trabajo realizado facilita el proceso de apropiación subjetiva del proyecto asociativo y autogestionado por parte de los trabajadores, al mismo tiempo que mejora las condiciones de la reproducción material.

⁷⁷ Por ejemplo, hay empresas recuperadas que han crecido y consolidado su capacidad competitiva en los mercados, y dicho proceso ha reforzado sus apoyos sociales y políticos (ver el caso FASINPAT, ex Cerámica Zanón, <http://www.ceramicafasinpat.com.ar/>).

- iii) razones de experimentación: los casos de aumentos de productividad y al mismo tiempo respeto de las cualidades centrales del trabajo asociativo y autogestionado, resultan valiosos y abren caminos para otras experiencias; además, su inserción en los mercados transfiere recursos desde el circuito de la acumulación de capital hacia las formas de economía alternativa.

Analizando ahora la vinculación de la sostenibilidad de los EATA con el principio de *reciprocidad*, en primer lugar podemos afirmar que está muy presente en la realidad actual, sosteniendo en la práctica a una gran cantidad de emprendimientos a los que “no les cierran las cuentas” o generan muy bajos ingresos por trabajador, y continúan funcionando basados en su inserción en espacios y relaciones de reciprocidad familiares, vecinales y de amistad. Son muy frecuentes los aportes no monetarios que hacen al sostenimiento de los EATA, como las viviendas o bienes personales utilizados para la producción colectiva, o las horas dedicadas de tantos trabajadores sin remuneración, en general familiares de algunos de los miembros (ICO/UNGS, 2009). Queremos ser claros: no estamos proponiendo -para fortalecer la sostenibilidad de los EATA- una extensión de este tipo de prácticas de reciprocidad; en cambio sí pretendemos subrayar que esos aportes efectivamente existen, y volver a afirmar que en base a un criterio exclusivamente mercantil no es posible explicar el sostenimiento actual de estos emprendimientos y sus trabajadores.

Pensando, ahora sí, en estrategias para fortalecer las posibilidades de sostenimiento de los EATA, varias de las propuestas mencionadas por los autores citados estaban basadas en la extensión de la aplicación del principio de reciprocidad, tanto internamente como entre emprendimientos. Aprovechar las virtudes de la “comunidad de trabajo” (Gaiger) sin dudas puede resultar un elemento clave en la sostenibilidad de estas iniciativas, no sólo por su aporte a la productividad, sino también a la construcción de la identidad de los trabajadores autogestionados, así como al sentido de pertenencia al proyecto colectivo y a la satisfacción de necesidades no materiales (afectivas, de

autoconfianza, etc.). Hay interesantes logros en las experiencias actuales y mucho por seguir avanzando al respecto.⁷⁸

Es aún mayor el camino por recorrer en una estrategia que busque ampliar la reciprocidad entre emprendimientos y la conformación de cadenas productivas y comerciales, de redes y asociaciones de segundo grado. Todavía es minoritaria y resistida la disposición a asociarse con otros⁷⁹ (algo perfectamente entendible, dado el contexto cultural que ha fomentado el neoliberalismo), pero creemos que las experiencias de redes, que fortalecen a los EATA en sus prácticas y relaciones frente a otros actores, serán cada vez más frecuentes en los próximos años, de la mano de la consolidación y maduración de experiencias hoy en día bastante recientes. En este sentido, es importante el papel que puede jugar el Estado y sus políticas de fomento de redes (Cruz), así como el acompañamiento de los promotores y el apoyo técnico de las universidades.

En relación con la vinculación entre el principio de *redistribución* y el sostenimiento de los EATA, un análisis de la situación actual no puede dejar de mencionar que en los últimos años, en nuestros países -en contextos de crisis sociales, económicas y políticas-, se vienen impulsando políticas estatales de promoción y apoyo de emprendimientos asociativos y autogestionados. Estas políticas, por un lado, están reconociendo los problemas del mercado de trabajo formal (grandes proporciones de trabajadores que no llegan a tener un empleo adecuado y sobreviven en ocupaciones inestables, precarias y con remuneraciones insuficientes que los condenan a una situación de pobreza); pero por otro lado, también están reconociendo la necesidad de promover

⁷⁸ En nuestro estudio sobre 611 emprendimientos asociativos, los mayores logros señalados por los encuestados hacían referencia al “aprendizaje del trabajo en equipo”, el “aumento de la autoestima” y la “experiencia de solidaridad”, reconocidos como los aspectos más positivos en casi la mitad de las experiencias relevadas (ICO/UNGS, 2009). Consideramos que en muchos casos, la alta valoración de estos aspectos, aún en situaciones de escasa generación de ingresos, eran factores explicativos de la continuidad de muchos emprendimientos.

⁷⁹ En el mencionado estudio, sólo el 38% de los emprendimientos estaban asociados con otros, y el 66% de los no asociados afirmaban no estar interesados en asociarse. (ICO/UNGS, 2009)

nuevas formas de trabajo y generación de ingresos, otras maneras de organizar las capacidades de los trabajadores para producir bienes y servicios socialmente útiles. Los principales apoyos concretos a los EATA están focalizados en el financiamiento inicial para acceder a ciertos medios de producción e insumos para comenzar a producir en los propios espacios domésticos e intentar comercializar sus productos en los mercados, con resultados bastante escasos como acabamos de mencionar. Este tipo de apoyo estatal, en la práctica, no logra garantizar un flujo de ingresos suficiente para los trabajadores y sus familias.

Pensando en fortalecer las condiciones futuras de sostenibilidad de los EATA, la ampliación de la aplicación del principio de redistribución, como plantea Coraggio, resulta decisiva. Ante las dificultades actuales de sostenibilidad que experimentan tantos emprendimientos, resulta indispensable que sean socialmente reconocidos como prácticas legítimas, potencialmente capaces de dar respuesta a diversas necesidades (de consumo, de trabajo, de participación) y por ello económicamente racionales desde el punto de vista sustantivo y reproductivo. Compete al conjunto de la sociedad –en particular a través del Estado- contribuir con recursos que permitan su desarrollo y sostenibilidad, mediante políticas redistributivas de amplio alcance y largo aliento.

En la práctica, esto puede llevarse a cabo de muy diversas maneras. Por un lado, a través de subsidios a los propios EATA, para complementar sus capacidades de trabajo con el acceso a tecnologías, máquinas, herramientas, locales e instalaciones que les permitan consolidar sus actividades productivas⁸⁰. También con subsidios monetarios a los trabajadores, para que

⁸⁰ Por ejemplo, en nuestro estudio, a pesar de que más de la mitad de los emprendimientos encuestados habían sido promovidos inicialmente por el Estado u organizaciones sociales a través de subsidios y capacitaciones, las necesidades de maquinarias e infraestructura, seguían siendo el principal problema mencionado (por un 49% de los EATA relevados). Esto señala la insuficiencia de los subsidios entregados [en 2005, el Plan Manos a la Obra otorgaba en promedio \$10.000 (3.000 dólares) en insumos o maquinarias, en general después de largos

puedan complementar los obtenidos a partir de la (por ahora débil) inserción mercantil de los EATA, y para que puedan continuar su experiencia de trabajo asociativo y autogestionado⁸¹. La ampliación del sistema de seguridad social teniendo en cuenta las particularidades del trabajo asociativo y autogestionado (Hintze) nos parece otro elemento central para la sostenibilidad de los EATA, así como el acceso garantizado a una mayor cantidad y calidad de bienes y servicios públicos (educación, salud, vivienda, transporte, etc.) como derecho ciudadano para todos (Coraggio). El sistema tributario puede ser un mecanismo redistributivo eficaz, ampliando la carga impositiva sobre las actividades especulativas o expoliadoras, reduciéndola en actividades que generan más empleos e ingresos, y financiando políticas y sistemas de protección que faciliten la reproducción de la vida de los trabajadores.

La sostenibilidad de los EATA también requiere la aplicación del principio de *planificación* en diversos niveles (macro, meso y micro). El mercado sin mayor regulación no garantiza en absoluto los adecuados niveles de producción, distribución y consumo de los distintos bienes y servicios necesarios para la reproducción de la vida de toda la población. Tampoco permite el acceso al trabajo con ingresos suficientes para el conjunto de los trabajadores, ya sean dependientes o autogestionados. Por ello, consideramos necesaria una política estatal de “regulación sistemática del mercado” a través de una planificación económica que corrija los desequilibrios e irracionalidades sociales y ecológicas producidos por el automatismo del mercado (Hinkelammert). La lógica de la rentabilidad que impone el mercado en el contexto capitalista, provoca que muchas capacidades de trabajo y producción de valores de uso sean desactivadas, y por ende que una parte significativa de la población vea constantemente su vida amenazada. Los EATA están insertos en ese contexto, pero su lógica de funcionamiento no es la de la maximización de la rentabilidad.

meses de espera] y la necesidad de ampliarlos en términos de montos y alcances. (ICO/UNGS, 2009)

⁸¹ Recordemos lo señalado en la nota al pie de la página 89: actualmente a grandes empresas capitalistas multinacionales se les subsidia una parte del salario de sus trabajadores, a condición de conservar los puestos de trabajo en situaciones de crisis. ¿No debería el Estado subsidiar los puestos de trabajo asociativo y autogestionado en etapas de crisis o transición?

Su sostenibilidad está condicionada a que pueda contemplarse una planificación que los proteja de la competencia irrestricta que los margina o los destruye. La capacidad productiva de muchos EATA puede ser orientada hacia la producción de ciertos bienes o servicios que el Estado puede comprarles. Para su sostenibilidad, resulta imprescindible el desarrollo de nuevos marcos de protección para el trabajo autogestionado, así como el fortalecimiento de planes de formación orientados al trabajo asociativo y espacios de reflexión para consolidar los aprendizajes alcanzados (Tiriba).

La planificación y organización de actividades articuladas de “producción para el uso propio” aplicando el *principio de la administración doméstica* y el modelo de autarquía a nivel local, nacional o regional, que apunten a la mayor utilización posible de los recursos y capacidades de trabajo existentes, favorecería notablemente las posibilidades de sostenibilidad de los EATA. Puede sonar utópico o difícil de ser llevado a la práctica, pero creemos que la evidencia del desastre económico y ecológico al que está conduciendo el capitalismo neoliberal, sumado a la resistencia de los movimientos sociales y a la necesidad de experimentar nuevas soluciones por parte de gobiernos más atentos a las demandas populares, pueden ampliar el campo de lo posible.

En síntesis, desde nuestra perspectiva, la sostenibilidad de los EATA no puede seguir siendo planteada únicamente desde lo mercantil, sino desde una pluralidad de principios. Esta concepción de sostenibilidad plural de los EATA, sólo puede traducirse en la práctica a través de un conjunto complejo de políticas, instituciones y recursos para la reproducción de las nuevas organizaciones de trabajo asociativo y autogestionado y de los trabajadores que las integran.

Ampliando lo que afirmábamos al comienzo de este apartado, nos parece adecuado hablar de la sostenibilidad plural de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados⁸², porque:

- son plurales las formas de organización de los EATA,
- son plurales los principios que se expresan en las prácticas de los EATA,
- son plurales los recursos que los trabajadores y las organizaciones combinan para la producción y reproducción de su actividad y de sus vidas,
- son plurales las dimensiones (socioeconómica, cultural, política) que hacen a la construcción de la sostenibilidad de los EATA,
- son plurales las instituciones y las políticas públicas que es necesario articular en favor de la sostenibilidad de los EATA,
- y son plurales, finalmente, las alianzas políticas y los actores sociales que tienen que sumarse para construir la relación de fuerzas necesaria para generar transformaciones sociales.

III. Algunas cuestiones a considerar en futuras investigaciones

En el final de este trabajo quisiéramos compartir unas breves reflexiones sobre posibles investigaciones futuras que pueden surgir de lo realizado hasta aquí. En general, consideramos que las conceptualizaciones desarrolladas en esta tesis pueden ser útiles para orientar nuevas investigaciones que articulen aspectos teóricos y empíricos en el estudio de los EATA y su sostenibilidad. En particular, algunas cuestiones preliminares que tendríamos en cuenta a la hora de pensar en próximos estudios serían las siguientes:

- Dentro del conjunto de los EATA sabemos que existe una gran diversidad, que podríamos diferenciar y clasificar a partir de algunos aspectos: forma de surgimiento, forma organizativa y encuadre legal,

⁸² Nos enfocamos en el análisis de los EATA, aunque no descartamos que este concepto pueda ser válido también para el análisis de la sostenibilidad de otros tipos de experiencias de economía social y solidaria.

tamaño, características personales y trayectorias laborales de sus integrantes, distintos recursos con los que cuentan o pueden acceder, tipo de actividad, rama o sector y tipo de mercados en los que están insertos, entre otros. Sería interesante indagar sobre el grado de influencia que pueden tener estas diferencias sobre las posibilidades de sostenibilidad de los EATA, y si ello no implicaría la necesidad de considerar estrategias y políticas diferenciadas para distintos tipos de emprendimientos.

- En futuras investigaciones empíricas -y a partir del marco conceptual que aporta esta tesis- nos parece necesario profundizar especialmente en el conocimiento de los siguientes aspectos relacionados con la problemática de la sostenibilidad de los EATA: los intercambios no monetarios en torno de los emprendimientos, las vinculaciones con las unidades domésticas de los trabajadores, los saberes del trabajo asociado y autogestionado así como la formación y reflexión de los trabajadores al respecto, las relaciones (económicas y políticas) de los emprendimientos con otros actores del entorno (proveedores, otros emprendimientos, movimientos sociales, etc.), y las ideas y expectativas que tienen distintos actores (trabajadores, promotores, funcionarios públicos) sobre las condiciones que hacen a la sostenibilidad de los EATA.
- En general los estudios sobre emprendimientos y su sostenibilidad suelen hacer foco en el nivel micro, especialmente en la propia organización. Sin embargo, creemos que sería conveniente encarar investigaciones que puedan dar cuenta de los niveles meso y macro en relación con esta cuestión. Esto requeriría un abordaje metodológico complejo, combinar instrumentos de indagación cuantitativos y cualitativos, así como incluir diferentes fuentes e informantes clave que permitan dar cuenta de un objeto de estudio multidimensional.
- Para poder comprender de mejor manera los condicionamientos del contexto económico, político y cultural sobre la sostenibilidad de los EATA, resultaría interesante analizar la evolución de emprendimientos de

características similares en contextos locales, nacionales o regionales diferentes.

Consideramos que en futuras investigaciones deberíamos contemplar algunas de estas cuestiones, así como otras que seguramente surgirán a partir de las diversas lecturas y discusiones de esta tesis. Esperamos que el conjunto de este trabajo haya sido un aporte al debate y contribuya a la construcción de nuevos conocimientos y perspectivas, en el marco de una economía orientada hacia una mejor vida para tod@s.

BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA

ABRAMOVICH, Ana Luz y VÁZQUEZ, Gonzalo (2007). “Experiencias de Economía Social y Solidaria en la Argentina”, en BASUALDO, Victoria y FORCINITO, Karina (org.), *Transformaciones recientes de la economía argentina: pasado reciente y perspectivas*. Coed. Prometeo-UNGS, Buenos Aires, septiembre de 2007.

ABRAMOVICH, Ana Luz y VÁZQUEZ, Gonzalo (2005) “Reflexiones sobre las formas de promoción y apoyo a emprendimientos productivos” en Revista Medio Ambiente y Urbanización nº 61, IIED-AL, Buenos Aires, Febrero de 2005.

ABRAMOVICH, Ana Luz y VÁZQUEZ, Gonzalo (2003) “La experiencia del Trueque en Argentina: otro mercado es posible”, publicado en “Seminario de Economía Social”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores Argentinos. Buenos Aires, julio de 2003.

ABRAMOVICH, Ana Luz, HINTZE, Susana, MONTEQUÍN, Adriana y VÁZQUEZ, Gonzalo (2003): “Empresas sociales: características, problemas y perspectivas. Un estudio de casos de la Región Metropolitana de Buenos Aires”. Capítulo en Federico-Sabaté (coord.): *Empresas Sociales y Economía Social: aproximación a sus rasgos fundamentales*. Cartilla nº 6 Programa de Desarrollo Local, ICO-UNGS. Los Polvorines, junio de 2003.

ALBUQUERQUE, Paulo (2004a): “Asociativismo”, en Cattani, A. *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira, Buenos Aires.

ALBUQUERQUE, Paulo (2004b): “Autogestión”, en Cattani, A. *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira, Buenos Aires.

ANTA (2005): “Documento Fundacional y Programa”. Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA) en el marco de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA). Disponible en <http://www.cta.org.ar/base/article1935.html>

CAILLÉ, Alain (2009a): "Don" en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

CAILLÉ, Alain (2009b): "Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular" en Coraggio, J. L. (org.) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. CICCUS, Buenos Aires.

CONTA (2010): "Por una nueva institucionalidad". Mimeo, Florencio Varela, enero de 2010.

CORAGGIO, José Luis (2009a): "Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina" en Coraggio, J. L. (org.) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. CICCUS, Buenos Aires.

CORAGGIO, José Luis (2009b): "Sostenibilidad" en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

CORAGGIO, José Luis (2008): "La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria". En Revista Otra Economía n°3, segundo semestre. www.riless.org/otraeconomia

CORAGGIO, José Luis (2007a) "Introducción", en Coraggio, J. L. (org.) *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

CORAGGIO, José Luis (2007b) "Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo", en Coraggio, J. L. (org.) *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

CORAGGIO, José Luis (2007c) "¿Qué entender por economía social?". Introducción a *Economía social, acción pública y política (Hay vida después del neoliberalismo)*, Editorial CICCUS, Buenos Aires.

CORAGGIO, José Luis (2007d), "El papel de la Economía Social y Solidaria en la Estrategia de Inclusión Social". Ponencia presentada en el Seminario

“Pensando en alternativas para el desarrollo”, organizado por FLACSO y SENPLADES, Quito, 10-13 de diciembre de 2007.

CORAGGIO, José Luis (2005). *Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria*. Trabajo presentado en el Panel sobre “Nuevas formas asociativas para la producción”, dentro del Seminario “De la Universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad.” Universidad de Buenos Aires, 2-5 de agosto de 2005.

CORAGGIO, José Luis (2002) “La economía social como vía para otro desarrollo social” en *De la emergencia a la estrategia: más allá del “alivio de la pobreza”*. Espacio Editorial, Buenos Aires, 2004.

CORAGGIO, José Luis (1999) “Política social y economía del trabajo: alternativas a la política neoliberal para la ciudad”. UNGS/Miño y Dávila Editores, Buenos Aires, 1999.

CRUZ, Antonio (2009): “Redes de economía solidária – papéis e limites de atores envolvidos: trabalhadores, universidade e Estado”. Ponencia presentada en el Seminario Internacional ‘La co-construcción de conocimientos y prácticas sobre la economía social y solidaria en América Latina y Canadá’ organizado por el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 24 de agosto de 2009

CHANIAL, Philippe y LAVILLE, Jean-Louis (2009): “Asociativismo”. En Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

CHULMAN, Valeria (2009): “Los trabajadores autogestionados: una perspectiva desde la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados – CTA”. Mimeo

DAL RI, Neusa y VIEITEZ, Candido (2009): “Trabajo Asociado: Gestión democrática y cambio social”. En Observatorio Social de Empresas Recuperadas y Autogestión nº 1, <http://www.iigg.fsoc.uba.ar/empresasrecuperadas/>

DANANI, Claudia (2009): “Seguridad Social” en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

DE JESÚS, Paulo y TIRIBA, Lia (2004): “Cooperación”. En Cattani, Antonio David, *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira, Buenos Aires.

DEUX MARZI, María Victoria y VÁZQUEZ, Gonzalo (2009) “Emprendimientos Asociativos, Empresas Recuperadas y Economía Social en la Argentina”. Publicado en “Íconos. Revista de Ciencias Sociales” No. 33, Enero de 2009. Editada por FLACSO, sede Ecuador.

FEDERICO-SABATÉ, Alberto (2003), “Las empresas sociales: ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?” en Abramovich, Ana Luz et. al. *Empresas Sociales y Economía Social: aproximación a sus rasgos fundamentales*. Universidad Nacional de General Sarmiento. Cartilla nº 6 del Programa de Desarrollo Local. Los Polvorines. Junio de 2003.

FERRATÓN, Cyrille (2009): “De Mauss a la Economía Solidaria” en Coraggio, J. L. (org.) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. CICCUS, Buenos Aires.

FISCHER, Maria Clara y TIRIBA, Lia (2009): “Saberes del trabajo asociado”. En Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

FONTENEAU, Benedicto, NYSSSENS, Marthe y FALL, Abdou Salam (2001): “El sector informal: ¿crisol de prácticas de economía solidaria?”, en “La Economía Social en el Norte y en el Sur”, Ediciones Corregidor, Buenos Aires.

FOURNIER, Marisa y VÁZQUEZ, Gonzalo (2007): “Experiencias y aprendizajes en la construcción de otra economía. Estudio sobre emprendimientos socioeconómicos asociativos.”. ICO-UNGS en convenio con Red de Asistencia Técnica, ANTA-CTA. Marzo de 2007.

GAIGER, Luiz Inacio (2008): "A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário". En Revista Otra Economía nº3, segundo semestre. www.riless.org/otraeconomia

GAIGER, Luiz Inacio (2007a): "La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas". En Coraggio, José Luis (org.) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

GAIGER, Luiz Inacio (2007b): "A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil", Revista Crítica de Ciências Sociais, 79, Dezembro 2007: 57-77.

GAIGER, Luiz Inacio (2006): "A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários." *Sociedade e Estado*. Brasília: UNB, v. 21, n. 2, 2006. p. 513-545.

GAIGER, Luiz Inacio (2004a). "Emprendimientos económicos solidarios". En Cattani, Antonio David, *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, Altamira, Buenos Aires.

GAIGER, Luiz Inacio (2004b). "As emancipações no presente e no futuro". En *Sentido e experiencias da economia solidaria no Brasil*. Editora da UFRGS, Porto Alegre.

GAIGER, Luiz Inacio (2002). *A economia solidária diante do modo de produção capitalista*. Disponible en www.ecosol.org.br

GUERRA, Pablo (org.) (2007): "¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual". Publicado en "Otra Economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria", Volumen I - Nº 1 - 2º semestre de 2007. www.riless.org/otraeconomia

HESPANHA, Pedro (2009): "Microempreendedorismo". En Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

HINKELAMMERT, Franz y MORA JIMÉNEZ, Henry (2009): “Economía, sociedad y vida humana”, Colección lecturas sobre Economía Social, Altamira-UNGS, Buenos Aires.

HINKELAMMERT, Franz (2000): “Crítica a la razón utópica”, tercera edición, Editorial DEI, San José, Costa Rica.

HINKELAMMERT, Franz (1999): “El huracán de la globalización”, DEI, San José, Costa Rica.

HINTZE, Susana (2009a): “La política es un arma cargada de futuro: las políticas públicas de economía social y solidaria en América Latina”. Informe final del proyecto “La construcción de la economía social y solidaria como estrategia alternativa en Argentina: reflexiones a partir de la experiencia de Brasil y Venezuela”. Concurso CLACSO: Cultura, poder y contrahegemonía (2008). MIMEO.

HINTZE, Susana (2009b): “Las políticas públicas en la sostenibilidad de los agentes y organizaciones de la economía social y solidaria: reflexiones a partir de la experiencia de Venezuela y Brasil”. Ponencia presentada en el Seminario Internacional ‘La co-construcción de conocimientos y prácticas sobre la economía social y solidaria en América Latina y Canadá’ organizado por el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 24 de agosto de 2009

HINTZE, Susana, VÁZQUEZ, Gonzalo, BOTTARO, Lorena y ABRAMOVICH, Ana Luz (2005): “Informe de la Etapa II. Efectos del microcrédito en el desarrollo de proyectos productivos y en la reproducción de las unidades domésticas.” ICO/UNGS. Comitente: Acción Contra el Hambre (ACH) Argentina. Mimeo. Los Polvorines.

HINTZE, Susana (coord.), GRASSI, Estela, KOHAN, Gustavo y VÁZQUEZ, Gonzalo (2004). *Informe de la Etapa I. Diagnóstico de vulnerabilidad de la población y evaluación de impacto de microemprendimientos y microcrédito.* ICO/UNGS. Comitente: Acción Contra el Hambre (ACH) Argentina. Mimeo. San Miguel, 23 abril de 2004.

HINTZE, Susana (2003): “Trueque y economía solidaria”, coedición UNGS-PNUD-Prometeo Libros, Los Polvorines, Noviembre de 2003.

HIRSCHMAN, Albert O. (1986): "El avance en colectividad. Experimentos populares en América Latina". Serie de Economía, Fondo de Cultura Económica, México.

ICO-UNGS (2009): "Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad". Coraggio, José Luis (coord.), Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento. Los Polvorines, 2009. MIMEO.

LAVILLE, Jean-Louis (2009a): "Definiciones e instituciones de la economía" en Coraggio, J. L. (org.) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. CICCUS, Buenos Aires.

LAVILLE, Jean-Louis (2009b): "Economía Plural" en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

LAVILLE, Jean-Louis (2009c): "Solidaridad". En Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

LAVILLE, Jean-Louis (2004): "El marco conceptual de la Economía Solidaria" en Laville, J.L. (comp.) *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*. Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira, Buenos Aires.

MERLINSKY, María Gabriela (2001): "Microemprendimientos y redes sociales en el Conurbano. Balance y desafíos de la experiencia reciente." Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires.

NASCIMENTO, Claudio (2008): "Autogestão: Economia Solidária e Utopia". En Revista Otra Economía n°3, segundo semestre. www.riless.org/otraeconomia

NÚÑEZ, Orlando (1995): "La economía popular, asociativa y autogestionaria", CIPRES, Managua.

POLANYI, Karl (1975): "La gran transformación", Juan Pablos Editor, México D.F. Fecha de publicación original de la obra: 1944.

PORTES, Alejandro y HALLER, William (2004), "La economía informal". CEPAL, serie políticas sociales n°100, Santiago de Chile.

RAZETO, Luis (2002): "La economía solidaria como radicalización de la democracia". Ponencia presentada en el II Foro Social Mundial de Porto Alegre, en el Seminario sobre la Economía de Solidaridad. Disponible en <http://www.luisrazeto.net>

RAZETO, Luis (1990): "Economía de Solidaridad y Organización Popular", en "Organizaciones Económicas Populares. Más allá de la informalidad", Servicio Cristiano de Cooperación, Buenos Aires.

RAZETO, Luis (1997): "Los caminos de la economía de solidaridad". Editorial Lumen Humanitas. Buenos Aires.

REBÓN, Marcela y ROFFLER, Erika (2008): "Balances y perspectivas de las Políticas Socioproductivas: el caso del Plan Nacional Manos a la Obra". En Revista Medio Ambiente y Urbanización nº 68, IIED-AL, abril de 2008, Buenos Aires.

SAMUELSON, P. y NORDHAUS, W. (1999): "Economía: un análisis introductorio". 17ª edición. Mc-Graw Hill, Madrid, 1999. Primera edición: 1948.

SANTOS, Boaventura de Souza y RODRÍGUEZ, César (2002), "Producir para vivir. Para ampliar o canone da produção", en SANTOS, Boaventura de Sousa (org.) *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Civilização Brasileira. Rio de Janeiro.

SANTOS, Boaventura de Souza (1995). *De la mano de Alicia. Lo social y lo político en la postmodernidad*. Siglo del Hombre Editores. Santa Fe de Bogotá, Colombia.

SARRIA ICAZA, Ana Mercedes (2008): "Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil". Tesis de doctorado. Universidad Católica de Lovaina, junio 2008. Mimeo.

SINGER, Paul (2007): "Economía Solidaria: un modo de producción y distribución". En Coraggio, José Luis (org.) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

SINGER, Paul (2004): "Economía Solidaria", en Cattani, A. *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, Altamira-UNGS, Buenos Aires.

SMITH, Adam (1994): "La riqueza de las naciones". Alianza Editorial. Madrid.
Fecha de publicación original de la obra: 1776.

SVAMPA, Maristella (2007): "¿Hacia un nuevo modelo de intelectual?", Revista Ñ, 29/07/07.

TIRIBA, Lia (2008): "Cultura do trabalho, autogestão e formação de trabalhadores associados na produção: questões de pesquisa", en revista PERSPECTIVA, Florianópolis, v. 26, n. 1, 69-94, jan./jun. 2008.

TIRIBA, Lia (2007): "Pedagogía (s) de la producción asociada: ¿hacia dónde camina la economía popular?". En Coraggio, José Luis (org.) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

TIRIBA, Lia (2001): "Economía Popular e Cultura do Trabalho: Pedagogia(s) da produção associada", Editora UNIJUÍ, Ijuí, Rio Grande do Sul, Brasil.

TIRIBA, Lia (2000): "Economía popular y movimientos populares (y una vez más, el trabajo como principio educativo)", disponible en http://www.riless.org/investigadores_desarrollo.shtml?x=24601.

TRAJANO, Ana Rita y CARVALHO, Ricardo (2004): "Identidad y trabajo autogestionario", en Cattani, A. *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, Altamira-UNGS, Buenos Aires.

TOKMAN, Víctor (2001), "De la informalidad a la modernidad". Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.

TOPALOV, Christian (1979): "La urbanización capitalista". Editorial Edicol, México.

VAZQUEZ, Gonzalo (2009): "La Economía Social y Solidaria en América Latina: Propuesta de Economía Alternativa y su Aplicación al Análisis de Experiencias en Argentina". EMES Conferences Selected Papers Series, ECSP-B08-07, www.emes.net. Junio de 2009.

VAZQUEZ, Gonzalo (2003): "Mapa de la economía popular: los microemprendimientos en la Argentina". Trabajo realizado en el marco de la MAES. Mimeo.

VILAS, Carlos (1997): “La reforma del estado como cuestión política”. En Revista Taller Vol. 2 N° 4, agosto 1997.

WYCZYKIER, Gabriela (2007): “De la dependencia a la autogestión laboral: sobre la reconstrucción de experiencias colectivas de trabajo en la Argentina contemporánea”. Tesis de doctorado en ciencias sociales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Argentina. Disponible en <http://www.flacso.org.ar/publicaciones.php>