



Universidad  
Nacional de  
General  
Sarmiento

**Instituto del Conurbano**

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL**

**LAS CONDICIONES DE INSERCIÓN MERCANTIL DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR EN  
ARGENTINA.**

**Análisis de las alternativas para potenciar su desarrollo.**

**Tesista: Natalia García**

**Director: Juan R. Silva**

**Co-director: Juan M. Graña**

**Los Polvorines, Junio de 2014**

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer a todas las personas que contribuyeron el desarrollo de esta Tesis.

Agradezco a mi director y co-director de Tesis por sus valiosas sugerencias y aportes, así como su excelente predisposición en todo momento.

A mis profesores, compañeros y amigos de la Maestría por las enriquecedoras clases, charlas y discusiones que me iniciaron en el campo de la Economía Social y contribuyeron enormemente a mi crecimiento personal. Entre los últimos, quisiera agradecer especialmente a Mariela Díaz y Rosana Zanca por su apoyo continuo y sus aportes al desarrollo de esta Tesis.

A todo el equipo del Programa Sistemas Productivos Locales con quienes compartí la asistencia a los emprendimientos que constituyó el trabajo de campo de esta investigación. Durante más de cinco años compartimos charlas, reuniones y visitas de campo a los emprendimientos que aportaron significativamente a este trabajo. También quisiera agradecer a los distintos emprendimientos asistidos que compartieron con nosotros sus problemas, necesidades e ideas abiertamente y nos permitieron pensar juntos alternativas para fortalecer sus proyectos.

A mi familia y a mis amigos por estar siempre presentes.

A Juan por impulsarme a escribir la Tesis, apoyarme incondicionalmente en todo el proceso pero, fundamentalmente, por hacerme tan feliz día a día.

# LAS CONDICIONES DE INSERCIÓN MERCANTIL DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR EN LA ARGENTINA

*Análisis de las alternativas para potenciar su desarrollo*

Natalia García

## **Resumen:**

La presente Tesis tiene por objeto analizar la capacidad que presentan los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina para desarrollar sus actividades en el marco de una economía capitalista.

Se parte de un análisis teórico sobre las características que presenta la organización del trabajo, la producción y la distribución de mercancías en la sociedad capitalista. En este sentido, se argumenta que –como resultado del proceso de acumulación del capital– existe una tendencia a la concentración, la centralización y la diferenciación de los capitales. Asimismo, existe una incapacidad del sistema de generar las condiciones para ocupar a la totalidad de trabajadores que requiere de la venta de su fuerza de trabajo para garantizar sus condiciones de vida, por lo que una porción de la población es condenada a situaciones de pobreza y exclusión que se atenúan o adquieren relevancia según los ciclos de acumulación del capital.

Ambos procesos resultan clave para comprender el surgimiento y desarrollo de los emprendimientos de la Economía Popular ya que éstos muchas veces se presentan como estrategias de sobrevivencia de los sectores marginados de la población. Si bien se plantean como formas alternativas de organizar el proceso de trabajo y producción, se ven insertos en el proceso de acumulación del capital debiendo reconocer sus lógicas. En tanto su origen determina que cuenten como principal recurso la fuerza de trabajo y presenten una baja inversión en medios de producción, deben realizar un doble esfuerzo para producir en condiciones competitivas y sostener su actividad en el tiempo. Así, los emprendimientos ponen en acción mecanismos de compensación –jornadas de trabajo extensas, bajas retribuciones a sus trabajadores– que les permiten continuar produciendo, más allá de su baja

productividad. Para evitar que los emprendimientos deban recurrir a estos mecanismos, se estudia de qué manera la conformación de redes y encadenamientos productivos, así como la redistribución de recursos por parte del Estado, contribuyen al fortalecimiento de la inserción mercantil de los emprendimientos, mejorando las condiciones de vida de sus trabajadores.

A partir de este desarrollo conceptual, se analizan los emprendimientos asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria de la Nación, que promueve la conformación de redes de trabajo asociativo y asiste económicamente a los emprendimientos.

PALABRAS CLAVES: EMPRENDIMIENTOS, ECONOMÍA POPULAR, ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS, SOSTENIBILIDAD, POLÍTICAS PÚBLICAS.

## ÍNDICE

<b>1. Objetivos y contextualización de la investigación</b> .....	8
<b>2. La Economía Social como propuesta de economía alternativa</b> .....	11
<b>3. Consideraciones metodológicas</b> .....	13
<b>4. Secuencia de la exposición</b> .....	16
<b>CAPÍTULO 1. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MERCANCIAS Y LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL</b> .....	19
<b>1. El punto de partida</b> .....	19
<b>2. La producción de plusvalor relativo y la acumulación ampliada del capital</b> .....	22
<b>3. La ley general de acumulación capitalista</b> .....	27
<b>3.1. Competencia, concentración, centralización y diferenciación</b> .....	28
<b>3.2. Los efectos de la acumulación sobre la fuerza de trabajo</b> .....	33
<b>4. Síntesis</b> .....	36
<b>CAPÍTULO 2. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MERCANCIAS EN LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR</b> .....	38
<b>1. El desarrollo de las “estrategias de reproducción” de la Economía Popular</b> .....	38
<b>2. La producción de mercancías en los emprendimientos de la Economía Popular</b> .....	43
<b>2.1. Las relaciones sociales de producción y la organización colectiva del proceso de trabajo</b> .....	48
<b>2.2. La gestión económica de los emprendimientos</b> .....	53
<b>2.2.1. El valor de cambio como motor de la producción</b> .....	53
<b>2.2.2. La jornada de trabajo</b> .....	55
<b>2.2.3. La gestión administrativa–contable y la gestión comercial de los emprendimientos</b> .....	56

2.2.4.	<i>La necesidad de producir en condiciones competitivas</i> .....	58
2.2.5.	<i>Los mecanismos de compensación</i> .....	61
2.2.5.1.	Ingresos percibidos y condiciones de trabajo .....	62
2.2.5.1.1.	<i>La baja retribución de los trabajadores</i> .....	62
2.2.5.1.2.	<i>La prolongación y la intensificación de la jornada de trabajo</i> .....	63
2.2.5.1.3.	<i>Condiciones de seguridad e higiene</i> .....	65
2.2.5.2.	La retribución al capital invertido y los costos asociados a la supervisión y control .....	66
<b>2.3.</b>	<b>Alternativas para fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos</b> .....	<b>71</b>
2.3.1.	<i>La conformación de cadenas solidarias de valor</i> .....	71
2.3.2.	<i>La redistribución de recursos por parte del Estado</i> .....	78
<b>3.</b>	<b>Síntesis</b> .....	<b>82</b>
<b>CAPÍTULO 3. LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR EN ARGENTINA: SU ORIGEN Y DESARROLLO. ANÁLISIS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PROMOVIDOS POR EL PROGRAMA SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES</b> .....		
<b>84</b>		
<b>1.</b>	<b><i>Breve caracterización del contexto económico en que surgen y se desarrollan los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina</i></b> .....	<b>84</b>
1.1.	<b>La implementación de las políticas neoliberales en Argentina y su impacto sobre el mercado de trabajo y las condiciones de vida de la población</b> .....	<b>85</b>
1.2.	<b>La reactivación económica y las políticas que impulsan el desarrollo de los emprendimientos</b> .....	<b>90</b>
<b>2.</b>	<b><i>Las características de los emprendimientos en Argentina</i></b> .....	<b>95</b>
<b>3.</b>	<b><i>Fortalecimiento de los encadenamientos productivos y la gestión económica de los emprendimientos. La experiencia del Programa Sistemas Productivos Locales.</i></b> .....	<b>101</b>
3.1.	<b>Acerca del Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales</b> .....	<b>101</b>

<b>3.2. El Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales y su asistencia a emprendimientos mercantiles de la Economía Popular .....</b>	<b>105</b>
3.2.1. <i>Características generales de los emprendimientos asistidos .....</i>	106
3.2.2. <i>Características de la gestión económica de los emprendimientos: Situación previa al inicio de la asistencia .....</i>	108
3.2.2.1. Identificación de los problemas que enfrentan .....	108
3.2.2.2. Características de los mercados en los que participan .....	116
3.2.3. <i>Ejes y objetivos de la propuesta presentada .....</i>	123
3.2.4. <i>¿En qué medida contribuyó el Programa a la sostenibilidad de los emprendimientos?.....</i>	125
<b>4. Síntesis.....</b>	<b>133</b>
<b>CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>137</b>

## INTRODUCCIÓN

### 1. **Objetivos y contextualización de la investigación**

Los emprendimientos mercantiles se han multiplicado en Argentina durante las últimas décadas como resultado de las iniciativas llevadas a cabo por los propios sectores populares y, en particular, bajo el impulso de una serie de políticas estatales que promovieron su conformación y fortalecimiento durante la década del 2000.

La profunda crisis económica que transitó el país desde finales de la década del '90 contribuyó a la expansión espontánea de estos emprendimientos, que actuaron como estrategias de supervivencia para quienes no encontraban un empleo asalariado en un contexto de alto nivel de desocupación (Federico Sabaté, 2003; Abramovich, 2008; Deux Marsi y Vázquez, 2009). Sin embargo, la posterior expansión económica que experimentó el país y la recuperación de los niveles de empleo no contrarrestaron esta tendencia: los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular continuaron siendo la principal fuente de ingresos de una porción de la población. En este sentido, a lo largo del tiempo y en muchos casos, se han convertido en una estrategia de vida para amplios sectores de la sociedad argentina.

Así, su multiplicación y permanencia en el tiempo nos conduce a pensar que estos emprendimientos, que presentan una forma alternativa de organizar el proceso de trabajo a partir de la democracia en la toma de las decisiones y la unidad entre propiedad y utilización de los medios de producción, podrían constituir el punto de partida para transitar hacia "otra" economía. Una economía que, como plantea Coraggio, devuelva centralidad al trabajo y genere "*nuevas estructuras económicas que articulen los trabajos de amplios sectores de la sociedad con independencia relativa de la dinámica del capital*" (2007:187).

Para que esto sea posible, es necesario que estas prácticas de la Economía Popular (Coraggio, 1992) presenten la potencialidad para conducir la transición hacia una Economía Social. Para ello se requiere que las diversas iniciativas de la Economía Popular sean capaces de generar los medios necesarios para satisfacer las necesidades legítimas de las personas y mejorar las condiciones de vida del conjunto de la sociedad. Y solamente podrán alcanzar estos fines en la medida en que este proceso sea acompañado por una redistribución de los recursos a favor de estas formas de organización del trabajo y la producción y por una democratización del Estado (Coraggio, 2007).

En tanto esta doble construcción económica y política será gradual y de larga duración, cabe preguntarse qué capacidad presentan los emprendimientos de la Economía Popular existentes en Argentina para alcanzar los principios que plantea esta forma alternativa de pensar la vida en sociedad. Para realizar este análisis se vuelve indispensable considerar el contexto en el cual éstos se desenvuelven: una economía dominada por las leyes de acumulación capitalista que continuamente le impone sus reglas y los subordina a su lógica. Esto es, más allá de que hayan sido creados con otro fin: el de generar los ingresos que permitan satisfacer las necesidades de su miembros en la mejor manera posible.

En consecuencia, tomando como horizonte la necesidad de construir una Economía Social que tenga como fin la reproducción ampliada de la vida de todos (Coraggio, 2004a), esta Tesis se plantea los siguientes objetivos generales y específicos:

Objetivo general:

- Indagar acerca de la capacidad actual que presentan los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina para generar los ingresos que permitan garantizar las necesidades legítimas de sus trabajadores, contribuyendo a la vez con su desarrollo a la construcción de una Economía Social.

Objetivos específicos:

- Estudiar de manera conceptual las condiciones que el desarrollo de la producción capitalista impone tanto a las empresas capitalistas como a estos emprendimientos.
- Indagar sobre las características que presenta su gestión económica –dado el contexto en el que surgen– y de qué manera éstas afectan su desarrollo y consolidación, así como su capacidad para generar ingresos dignos que permitan la reproducción de la vida de los trabajadores y sus familias.
- Analizar la forma en la que la conformación de redes y encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado pueden potenciar el desempeño de estos emprendimientos y contribuyen a la construcción de la Economía Social.

Las hipótesis que guiaron la investigación son las siguientes:

Hipótesis principal:

- Los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular en la Argentina presentan bajos niveles de productividad, asociados a la utilización de técnicas de producción artesanales y/o de baja tecnificación, a la reducida escala de sus actividades y a algunos problemas de gestión heredados del contexto de su surgimiento. Esto restringe su capacidad para generar los ingresos que permitan satisfacer las necesidades legítimas de sus trabajadores.

Hipótesis secundarias:

- 1) Los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular se encuentran insertos en el sistema capitalista. Por lo tanto, a pesar de surgir bajo lógicas y objetivos diferentes, deben adoptar los parámetros que rigen la acumulación de capital en dicho sistema.
- 2) A pesar de su menor productividad, estos emprendimientos sostienen su actividad a partir de mecanismos de compensación –principalmente bajos ingresos y largas jornadas de trabajo– que resienten las condiciones de vida de los trabajadores y sus familias.
- 3) El desarrollo de redes, encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado contribuyen a fortalecer la gestión económica de los emprendimientos y potenciar su desarrollo, reduciendo la necesidad de poner en acción tales mecanismos de compensación.

A continuación se desarrolla el concepto de Economía Social tal como se lo entiende en el marco de esta Tesis. Luego se presenta el encuadre metodológico que se ha utilizado para alcanzar los objetivos propuestos y dar respuesta a las hipótesis inicialmente propuestas.

## **2. *La Economía Social como propuesta de economía alternativa***

En el marco de esta Tesis, se refiere a la Economía Social<sup>1</sup> como una perspectiva que, con sus matices internos, se propone construir “otra” economía, más social y más humana, esto es, una economía alternativa al capitalismo, sus prácticas y sus valores.

Desde distintas corrientes de pensamiento, los autores que contribuyen al campo de la Economía

---

<sup>1</sup> Se utiliza el término Economía Social pero no se desconoce la existencia de otras denominaciones (Economía Social y Solidaria, Economía Solidaria, Economía del Trabajo, entre otras) que presentan semejanzas pero, también algunas diferencias.

Social coinciden en criticar, con distintos matices, al capitalismo debido a que sistemáticamente excluye a un sector de la población y lo condena a situación de pobreza e indigencia, pero también, entre otros motivos, porque su forma de producción desarrolla un trabajo alienado, fraccionado junto con un deterioro continuo del medioambiente. En efecto, se plantea la necesidad de instrumentar mecanismos para garantizar las condiciones de vida del conjunto de la sociedad y, con este objetivo en mente, proponen distintas acciones. En base a Coraggio (2004b y 2012), a continuación se sintetizan las propuestas de las principales corrientes de pensamiento de la Economía Social:

- Quienes buscan la reinserción de la población excluida del mercado laboral, a partir de la redistribución de los ingresos, promoviendo al mismo tiempo las diversas prácticas y formas económicas que han surgido en los últimos años. Se procura que cada emprendimiento sea competitivo –no se cuestiona al mercado como institución– y obtenga una rentabilidad que le permita sostenerse en el marco de una economía capitalista. En este sentido, se busca “democratizar” al capitalismo, reducir sus consecuencias negativas pero no se apunta a su transformación.
- Quienes promueven la construcción de un subsistema de Economía Social orgánico, mediante la articulación de la diversidad de experiencias y prácticas existentes, estableciendo lazos de solidaridad y reciprocidad que contrarresten la competencia que imponen las relaciones mercantiles. Este subsistema presentaría su propia lógica y coexistiría en el marco de una economía predominantemente capitalista, disputando los recursos y el sentido de las prácticas.
- Por último, quienes procuran la construcción de un nuevo sistema económico –también político y cultural– que supere al capitalista y plantee otras formas de organizar la vida en sociedad, basada en principios de solidaridad, reciprocidad y redistribución, en donde predomine un bien común legítimamente establecido (Coraggio, 2012).

En el marco de esta Tesis, se toma como horizonte de la Economía Social la propuesta de la tercera corriente de pensamiento. En este sentido, la Economía Social aspira a reorganizar las relaciones sociales de producción, distribución y consumo de manera de alcanzar la reproducción ampliada de la vida del conjunto de la sociedad (Coraggio, 2002). Permitiría unir *“producción y reproducción, al producir para satisfacer de manera más directa y mejor las necesidades acordadas como legítimas por la misma sociedad”* (Coraggio, 2002: 2) y exigiría de una democratización del poder político pero también de la conformación de un subsistema de Economía Social coherente y organizado.

El punto de partida que presenta esta Economía Social para su desarrollo es el sistema capitalista. Si bien en la actualidad existen iniciativas de la Economía Popular –y, en algunos casos, reconocidas y promovidas desde el Estado– que reproducen los sentidos y las prácticas que promueve la perspectiva de la Economía Social, el predominio de la economía capitalista sigue siendo tan intenso que logra subordinar a su lógica de acumulación tanto a estas experiencias como a las acciones y las políticas que se desarrollan desde el Estado para promoverlas.

En este sentido, la Economía Social presenta un complejo desafío para avanzar desde la economía actualmente existente hacia la construcción del sistema económico, político, social y cultural alternativo que propone. Esta investigación busca contribuir al análisis de las potencialidades que esta propuesta presenta, a partir del estudio de las particularidades que presentan los emprendimientos de la Economía Popular.

### **3. Consideraciones metodológicas**

En vista de los objetivos propuestos, la investigación adopta un abordaje cuali–cuantitativo. Se

comparte con Denman y Haro la afirmación de que estos enfoques no son opuestos sino que, por el contrario, *“las técnicas de recopilación utilizadas por las ciencias sociales no son necesariamente cuantitativas o cualitativas per se, sino que esto depende del manejo que se haga de ambos tipos de datos”* (2002: 23).

En efecto, la utilización de un enfoque cuantitativo resultó útil para caracterizar a los emprendimientos estudiados y comprobar las hipótesis planteadas en esta investigación. Este análisis de tipo cuantitativo se enriquece si se pondera desde un enfoque cualitativo, que permite contextualizar la información dentro de las situaciones humanas reales en que se producen estos datos numéricos.

Por eso se juzgó necesario complementarlo con un enfoque cualitativo ya que éste presenta como principal ventaja *“su carácter abierto y flexible en el diseño y el hecho de que el investigador tiene la última palabra a la hora de culminar con su análisis, siendo los criterios de validez y confiabilidad mucho más críticos que un coeficiente estadístico y que descansan en la capacidad creativa del investigador”* (Denman y Haro, 2002: 40). Su utilización dio luz –más allá de la rigidez de los datos– a aquellos aspectos no cuantificables pero relevantes para el objeto de investigación, que serán descritos en las conclusiones del presente trabajo.

En relación con las técnicas de producción de la información para la atribución de las variables consideradas, la investigación requirió de la recopilación de datos para analizar las características que presentan los emprendimientos de la Economía Popular en la Argentina. Como primera aproximación al objeto de estudio, se utilizó la información provista por el relevamiento de emprendimientos socioproductivos asociativos desarrollado por el Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento (ICO/UNGS, 2009).

Luego se procedió a generar información propia referida a los emprendimientos mercantiles de

la Economía Popular asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales. En tanto durante el desarrollo de esta investigación me desempeñaba como coordinadora técnica en el mencionado Programa, esto me permitió utilizar como insumo la información de los proyectos presentados por los emprendimientos beneficiados que tuvo que ser compilada, organizada y clasificada en función de los objetivos de la investigación. Al mismo tiempo, la continua interrelación con los distintos emprendimientos, me permitió conocer en detalle su conformación, sus características productivas, las problemáticas que enfrentan, sus desafíos, etc. Para resguardar la confidencialidad de la información, no se detallan los nombres de dichos emprendimientos y se presenta la información agregada o, cuando el análisis lo requiere, desagregada por provincia o sector productivo en el que desarrollan su actividad.

En base a la información de los formularios de los planes y proyectos de inversión, a entrevistas profundas con los integrantes de algunos emprendimientos y también en base al conocimiento personal y consultas a miembros de los emprendimientos bajo análisis, se construyó una base de datos con información cuantitativa y cualitativa de los emprendimientos, referida a los ejes de análisis de la investigación: problemas que enfrentan, volúmenes y precios de venta, niveles de producción, destino de las ventas, cantidad de trabajadores, entre otros. Con el propósito de homogeneizar la información, fue necesario establecer tipologías que permitieran comparar la información cualitativa de los distintos emprendimientos. Dichas tipologías fueron construidas luego de analizar la información disponible y en función de su repetición en los distintos emprendimientos. En algunos casos, no fue necesario construir tipologías ya que éstas surgieron de los propios formularios de los proyectos.

La base construida permitió el análisis de la situación de los emprendimientos previo a la asistencia del Programa y con posterioridad a la asistencia brindada. De esta manera, se analizó en qué medida se fortaleció la sostenibilidad de los emprendimientos a partir de la redistribución de recursos por parte del Estado y la conformación de redes y encadenamientos productivos que promueve el

Programa. En algunos casos, la falta de información actuó como limitante, sin embargo, se buscó sacar el máximo provecho de lo disponible y se entiende que se alcanzó dicho objetivo.

Por último, es importante destacar que para la selección de los emprendimientos que serían objeto de estudio, se realizó un análisis de la totalidad de grupos asociativos y cooperativas beneficiadas por el Programa y se seleccionó aquéllos conformados por emprendimientos que reúnen las características que definen a los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular y que son descriptas en extenso en el Capítulo 2 de la presente investigación. Fue necesaria esta selección ya que el Programa no se encuentra orientado únicamente a este tipo de emprendimientos, sino que también asiste a grupos asociativos conformados por micro, pequeñas y medianas empresas. Desde sus inicios en 2006 hasta septiembre de 2013 –período al que refiere la información– el Programa ha asistido un total de 45 emprendimientos mercantiles de la Economía Popular. Sobre este conjunto de emprendimientos, se lleva a cabo el análisis.

#### **4. *Secuencia de la exposición***

La Tesis se encuentra estructurada en tres capítulos.

En el *Capítulo 1*, se presentan las tendencias generales del sistema capitalista en relación con los temas de interés para el objetivo de la Tesis. No se intenta hacer un recorrido en extenso sobre los procesos que éste genera, sino poner el foco en aquellos conceptos y procesos que contribuirán luego al análisis del desarrollo y potencialidad de la Economía Social en Argentina.

El capítulo tiene como punto de partida el análisis de la organización del trabajo, la producción y la distribución en la sociedad capitalista. Se observa que esto conlleva la venta de la fuerza de trabajo como mercancía y la apropiación del plusvalor por la clase capitalista. Se continúa el recorrido

estudiando los distintos mecanismos que existen en el capitalismo para maximizar la obtención del plusvalor. Se analiza cómo el abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo –sin afectar su capacidad de consumo– se convierte en la forma más potente de apropiación del plusvalor, lo que conduce al estudio de dos de sus principales consecuencias. Por un lado, a la desocupación, exclusión y pobreza de una porción de la población y, por el otro, al proceso de concentración, centralización y diferenciación del capital. En estas dos vertientes se encuentra la clave para el análisis que se emprende en los siguientes capítulos.

El *Capítulo 2* se inicia con el análisis de las distintas estrategias de sobrevivencia que desarrolla la población que enfrenta dificultades para vender su fuerza de trabajo. La atención se focaliza en la conformación de los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular tanto asociativos, cooperativos como autogestivos, dado que se considera que presentan un mayor potencial que los emprendimientos unipersonales para el desarrollo de “otra” economía. Luego se realiza un estudio de las características de dichos emprendimientos a partir de dos ejes de análisis: las relaciones sociales de producción y la gestión económica de los emprendimientos. Dado que el primer eje de análisis fue abordado por diversos autores y que los datos que se analizan no arrojan información sobre este tema, la atención se concentra en el segundo eje que se estudia siguiendo las categorías planteadas en el *Capítulo 1*. En este sentido, se indaga acerca del proceso de producción de mercancías en el interior de los emprendimientos y se ponen a prueba las primeras dos hipótesis secundarias de esta investigación. Se argumenta que los emprendimientos enfrentarían dificultades para producir en condiciones competitivas y por ello desarrollan mecanismos de compensación para sostener sus actividades económicas en el tiempo. El *Capítulo* concluye con el análisis de alternativas (la conformación de encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado) para fortalecer su sostenibilidad.

El *Capítulo 3* pone a prueba el análisis teórico de los primeros dos capítulos, a través del estudio

del caso argentino, donde se corrobora la tercer hipótesis secundaria de la investigación. El capítulo comienza con un breve análisis del contexto económico en que surgen los emprendimientos en Argentina, para luego analizar las características que presentan, en primer lugar, a través de los datos provistos por el relevamiento del ICO/UNGS y, posteriormente, a partir del estudio de los emprendimientos asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria de la Nación. El núcleo central de este capítulo es, por un lado, el mencionado análisis de las características que presentan los 45 emprendimientos asistidos y, por el otro, la evaluación de cómo el Programa contribuye, a través de la conformación de encadenamientos productivos y la redistribución de recursos, al fortalecimiento de la sostenibilidad de los emprendimientos.

Por último, en las *Consideraciones Finales* se vuelcan las conclusiones derivadas de la investigación y las líneas de trabajo a futuro que abre esta Tesis. El apartado se inicia con un resumen de lo analizado en cada uno de los capítulos de esta Tesis y se concluye con el planteo de las discusiones que se consideran relevantes para futuras investigaciones.

## CAPÍTULO 1. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS Y LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

### 1. *El punto de partida*

En el capitalismo los productos del trabajo toman la forma de mercancías, es decir, son al mismo tiempo valores de uso y valores de cambio. Con el desarrollo de la división social del trabajo, los productores se especializan en la producción de un objeto y obtienen, en el intercambio, el resto de las mercancías que les permiten satisfacer sus múltiples necesidades (Smith, [1776] 1997; Ricardo, [1817] 1995; Marx, [1867] 2002).

Sin embargo, la producción y distribución social no se encuentra organizada de manera directa: las decisiones de producción de cada uno son independientes de los demás. Dado que el destino de la producción es la venta en los mercados (Polanyi, 1989), los productores que trabajan de manera privada e independiente (Sweezy, [1942] 1982) descubren allí si el trabajo gastado en la producción ha sido socialmente útil. Y lo será en la medida en que hayan sido capaces de generar valor<sup>2</sup>, valores de uso para otros (Marx, [1867] 2002; Félix y Neffa, 2006). En palabras de Hinkelammert y Mora Jiménez:

“(...) la producción de valores de uso ya no satisface las necesidades específicas directas del mismo productor que lo produce, sino que se trata ahora de valores de uso que ingresan como medios de producción en *otros* procesos específicos de trabajo; o como medios de vida de *otros* productores. Ya no se produce simplemente valores de uso, sino *valores de uso para otros*. Y de esta forma, la satisfacción de la necesidad de cada productor pasa a depender de la satisfacción de la necesidad del otro.” (2009: 69)

Ahora bien, la producción de la generalidad de las mercancías en el capitalismo se funda en una

---

<sup>2</sup> La capacidad de los productos del trabajo de expresar los atributos sociales es lo que Marx denomina el carácter de valor de las mercancías. La magnitud de valor de las mercancías está determinada por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario invertido en su producción. En el intercambio, este valor se expresa en el valor de cambio. El desarrollo del intercambio lleva a que se elija una mercancía para expresar el valor de todo el universo de las mercancías. Esta mercancía cumple el rol del dinero y se convierte en el equivalente general.

relación social entre individuos desigualmente posicionados frente a los medios de producción<sup>3</sup> (Sweezy, [1942] 1982, Shaikh, [1991] 2006) y a las condiciones de valorización de su capacidad de trabajo (Gaiger, 2007). Así, quienes poseen los medios de producción –el capital necesario para llevar adelante el proceso de producción– se convierten en capitalistas y quienes no tienen más que su fuerza de trabajo<sup>4</sup> en obreros que trabajan bajo el control del primero (Félic y Neffa, 2006).

Los trabajadores aplican su fuerza física y sus capacidades mentales (Bowles y Gintis, 1975) para utilizar los medios de producción y los insumos –puestos a disposición por el capitalista– y crear un nuevo producto, un objeto para la venta. La fuerza de trabajo es una mercancía que el trabajador pone a disposición del capitalista a cambio de un salario (Félic, 2006) que representa el valor de esa fuerza de trabajo, es decir, el equivalente a los medios de consumo (Postone, 2006) necesarios para su conservación, para poder vender la fuerza de trabajo permanentemente (Screpanti y Zamagni, 1993). Y, justamente, el precio de esta mercancía particular es el que determina el origen de la plusvalía:

“El salario paga entonces sólo una parte del (tiempo de) trabajo del obrero, ya que hay una diferencia clara entre el trabajo necesario para garantizar la reproducción de la capacidad de trabajo del obrero (que es pagado con el salario) y el excedente o plustrabajo (que permanece impago).” (Félic y Neffa, 2006: 40)

En el proceso de trabajo, el obrero trabaja más allá del tiempo necesario para cubrir el salario que percibe y, por lo tanto, trabaja gratis para el capitalista que se apropia de ese trabajo excedente (Sweezy, [1942] 1982, Screpanti y Zamagni, 1993). Como resultado, el capitalista obtiene con la venta de sus mercancías un valor mayor al que aportó inicialmente, un plusvalor que aparece bajo la forma de

---

<sup>3</sup> Aquí no se analiza de dónde brotan estas distintas clases de individuos. El punto de partida es la existencia del modo de producción capitalista cuyo inicio histórico es la acumulación originaria (Marx, [1867] 2002).

<sup>4</sup> Se entiende por fuerza de trabajo *“el conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole”* (Marx, [1867] 2002: 203).

una ganancia. Es justamente la búsqueda de este plusvalor el fin que persigue el capitalista en la producción (Marx, [1867] 2002; Sweezy, [1942] 1982; Hinkelammert y Mora Jiménez, 2009).

“La riqueza material de la clase dominante está directamente ligada al tamaño del producto excedente; éste, a su vez, será más grande cuanto más bajo sea el nivel de vida de las clases subordinadas y más larga, más intensa o más productiva su jornada de trabajo. Ambas proposiciones se traducen en que la relación entre el tiempo de trabajo excedente y el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de los trabajadores mismos sea más alta, es decir, en una tasa de explotación del trabajo más alta.” (Shaikh, [1991] 2006: 43).

En las distintas etapas de desarrollo del capitalismo, se han implementado mecanismos que buscan maximizar ese trabajo excedente. La generación de plusvalía absoluta, mediante la extensión o la intensificación de la jornada de trabajo, ha contribuido a este fin (Neffa, 1989), pero las barreras físicas y las barreras morales limitan esta vía de extracción del plusvalor (Marx, [1867] 2002)].

Por consiguiente, la forma más potente de incrementar el plusvalor es la generación de plusvalía relativa. Ésta se asocia a la disminución del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, sin afectar la capacidad de consumo del trabajador, lo cual implica modificar relativamente las porciones de las jornadas necesarias y excedente. Ello requiere de la transformación del proceso de trabajo, del incremento de las fuerzas productivas para obtener un mayor volumen de mercancías en un mismo lapso de tiempo (Féiz y Neffa, 2006).

“La mayor cantidad de plusvalía y también, por lo mismo, el mayor poder de acumulación, corresponde al capitalista que emplea los métodos técnicos más avanzados y eficientes; en consecuencia, el afán de perfeccionamiento es general.” (Sweezy, [1942] 1982: 92-93)

Los capitalistas buscando una ganancia extraordinaria introducen esos cambios técnicos, lo cual les permite reducir los costos (Féiz y Neffa, 2006). Para poder vender esa producción ampliada, ofrecen su mercancía por encima de su valor individual pero por debajo del valor que todavía rige socialmente. Eso reduce la ganancia de las demás empresas, forzándolas a incorporar tales cambios técnicos o salir

de la producción. Por lo tanto, a través del mecanismo de la competencia<sup>5</sup>, se generaliza el nuevo método de producción, el precio de la mercancía se reduce, llevando al abaratamiento de la fuerza de trabajo, esto es, la generación de plusvalía relativa (Marx, [1867] 2002], Sweezy, [1942] 1982).

“Las empresas capitalistas, frente a la necesidad imperiosa de competir, se ven forzadas a introducir nuevas tecnologías que permitan incrementar la fuerza productiva del trabajo y reducir el valor (precio) de las mercancías.” (Féiz y Neffa, 2006: 65)

En términos generales, en tanto este proceso no enfrenta límites de ningún tipo (ni social, ni físico ya que siempre se puede aumentar la productividad), es el más potente para producir plusvalía (Postone, 2006). Por ello, el capital tiende a revolucionar continuamente el proceso de trabajo y con ello el modo de producción mismo (Marx, [1867] 2003) y, como se analizará a continuación, encontrará distintas vías para alcanzar dicho objetivo.

## **2. *La producción de plusvalor relativo y la acumulación ampliada del capital***

El desarrollo de la fuerza productiva del trabajo abarata el valor de la fuerza de trabajo y, con ello, se incrementa la porción de la jornada que el obrero trabaja gratis. En esta búsqueda constante para forzar la caída del valor de cambio de las mercancías, el capitalista encuentra formas específicas de organización del proceso de trabajo –la cooperación simple, la división del trabajo y la maquinización– que lo acercan al objetivo que persigue (Braverman, [1974] 1984).

La cooperación simple implica un abaratamiento de las mercancías debido a la economización de los medios de producción –su consumo colectivo reduce el valor del capital constante, disminuyendo el valor de la mercancía– y porque el trabajo colectivo agiliza las diversas fases del proceso de producción, desarrolla mejores prácticas y contribuye a la emulación por parte de los trabajadores de las técnicas

---

<sup>5</sup> El análisis de la competencia se abordará al analizar las leyes del modo de producción capitalista hacia el final del capítulo.

de sus compañeros. La fuerza social del trabajo se potencia (Neffa, 1989; Postone, 2006) y se produce un mayor volumen de valores de uso en un mismo lapso de tiempo, reduciendo el tiempo de trabajo necesario.

“(…) 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 individuales aisladas.” (De Jesús y Tiriba, 2004: 88)

Como condición material, la cooperación simple exige que mayores masas de medios de producción se concentren en manos de capitalistas individuales, para disponer del capital que demanda el proceso productivo de mayor escala. Por lo tanto, el grado que alcance dicha concentración determina la escala de producción que se logra. Al mismo tiempo, la concentración requiere un capitalista que ejerza la función directiva<sup>6</sup>, que tome las decisiones, planifique y controle el proceso de producción (Neffa, 1989).

Como consecuencia de la concentración de los trabajadores en el taller bajo el mando del capitalista, surge la división del trabajo. El trabajo se divide técnicamente entre distintos trabajadores que se convierten en obreros parciales, ligados a la ejecución repetitiva de una tarea específica (Postone, 2006). La mercancía, que antes era un producto individual, se convierte ahora en el resultado de un trabajo colectivo realizado de manera secuencial por distintos operarios.

La ejecución repetitiva de una misma operación perfecciona el método, disminuyendo el tiempo de producción e incrementando la fuerza productiva del trabajo. La jornada laboral de este obrero parcial se intensifica –la interdependencia directa de los trabajos exige que no se emplee más que el

---

<sup>6</sup> En la medida que el proceso de trabajo se complejiza y la escala de producción crece, ya no alcanza con el control del capitalista, sino que también se requieren de trabajadores que ejerzan ese rol (Marx, [1867] 2002)].

tiempo necesario– mientras que los “tiempos muertos” se reducen. Asimismo, la división técnica del trabajo incrementa la productividad mediante el perfeccionamiento de las herramientas que se adaptan a las tareas específicas de los obreros parciales y genera un control más estricto de los trabajadores (Neffa, 1989).

“Este aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, como consecuencia de la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas: primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, del ahorro del tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos.” (Smith, [1776] 1997: 10-11)

La división manufacturera del trabajo conlleva, en las distintas ramas de producción, el surgimiento de obreros de baja calificación que no controlan el proceso de trabajo (Coriat, 1993), presentan menores costos de formación y bajos salarios. Estos cambios trastocan la vida de este obrero mutilado ya que no puede hacer otra cosa sino vender su fuerza de trabajo parcial, pues no posee los medios de producción pero tampoco los conocimientos para producir independientemente.

“Si la necesidad para los trabajadores de vender su fuerza de trabajo se fundaba inicialmente en su carencia de propiedad, en el hecho de la no posesión de los medios de producción de mercancías, ahora se fundamenta en la naturaleza técnica del propio proceso de trabajo.” (Postone, 2006: 428)

Así, la concentración de los medios de producción en manos de capitalistas individuales, que creó las condiciones para la cooperación y la división manufacturera, se convierte ahora en una necesidad técnica. El crecimiento de la escala de la producción requiere que los obreros se incrementen en proporciones fijas, por lo que aumenta los requerimientos de capital y se acentúa más la concentración (Marx, [1867] 2002], Sylos Labini, [1964] 1966)

A partir de la base técnica que desarrolla la manufactura, se introduce la maquinaria que termina

desplazando a la primera como forma de organización del trabajo en aquellas ramas donde se difunde. La descomposición del proceso de producción que desarrolló la manufactura, alienta el desarrollo de máquinas-herramientas que realicen las tareas del obrero parcial (Neffa, 1989).

“La producción basada en la maquinaria industrial es la clave del proceso de trabajo adecuada a la producción de plusvalía relativa.” (Postone, 2006: 421)

“Con el maquinismo y la gran industria, el capitalismo finalmente empezó a contar con su propia base, con un modo material adecuado, que siguió siendo extraordinariamente impulsado. Las leyes del valor capitalista empiezan a realizarse plenamente.” (Gaiger, 2007: 97)

El avance y la penetración de la maquinaria en diversas ramas de la producción demandaba la fabricación de máquinas de alta precisión y esto exigía una modificación sustancial de la organización del proceso de trabajo. Así, por un lado, las fuerzas naturales reemplazaron a la fuerza humana y, por otro lado, el obrero socializado o colectivo, capaz de trabajar con una máquina que actúa directamente sobre el objeto con sus propias herramientas, desplazó al obrero parcial como antes éste desplazó al artesano.

“Los procesos productivos realizados con una máquina pueden perfeccionarse de manera continua, lo cual no es posible en los procesos manuales. El uso de las máquinas en las fábricas hace posible instaurar un proceso continuo de perfeccionamiento de la productividad, dado que la industria moderna nunca mira ni trata la forma existente de un proceso productivo como si fuera la final.” (Féiz y Neffa 2006: 68)

El uso capitalista de la maquinaria incrementa notoriamente el plusvalor (Neffa, 1989). En primer lugar, incentiva la prolongación de la jornada de trabajo<sup>7</sup>, actuando sobre la generación de plusvalor absoluto. Su utilización durante una jornada extendida, amplía la escala de producción, prorrataando su valor entre un volumen más grande de productos y, también, reduciendo el eventual “desgaste

---

<sup>7</sup> Aquí se observa el carácter contradictorio del capitalismo. La mayor productividad incentiva el incremento de la jornada de trabajo, en vez de liberar tiempo para el ocio de los trabajadores.

moral”<sup>8</sup>. En definitiva, la extensión de una jornada laboral que se ha vuelto más productiva, incrementa el trabajo excedente, acrecentando la magnitud de plusvalor de la que se apropia el capitalista, sin alterar la inversión en capital constante (maquinaria y edificios). Pero, como se planteó, este mecanismo alcanza sus límites que se vuelven aún más estrechos ya que la jornada de trabajo se ha intensificado.

Para sortear estos límites, el capitalista debe arrancarle al obrero una mayor cantidad de trabajo en el mismo tiempo. La maquinaria logra este cometido, mediante la intensificación del proceso de trabajo, imprimiendo el movimiento y la velocidad a la producción. El obrero se convierte en “auxiliar de la máquina” (Neffa, 1989) y ya no se requiere de su destreza para manejar la herramienta de trabajo, por lo que se contratan obreros con un menor nivel de calificación y aprendizaje<sup>9</sup>. En el interior de la fábrica la fuerza de trabajo se segmenta: coexiste una minoría de obreros “principales”, de relativamente elevada calificación, ocupados en el manejo de las máquinas–herramientas junto a un predominio de obreros de baja calificación que realizan tareas repetitivas y se rigen por el movimiento de las máquinas. A ellos se suman los ingenieros que controlan y reparan la maquinaria, representando la “inteligencia científica” (Neffa, 1989).

“La ‘organización científica del trabajo’ a partir de la experiencia en empresas industriales, se refiere al proceso de (a) descomponer un trabajo complejo en sus partes constitutivas más sencillas (división técnica del trabajo), (b) transferir el control sobre la concepción y la dirección de las tareas de los obreros de planta a los mandos medios e ingenieros y así dejar la ejecución en manos de los obreros y empleados (división social del trabajo), y (c) utilizar estudios de tiempos y movimientos para diseñar los procedimientos de producción, ahorrar tiempo y momentos inútiles, de manera de acelerarlos al máximo.” (Félix, 2006: 83)

---

<sup>8</sup> El desgaste moral proviene del no uso de la maquinaria adquirida y hace referencia tanto a la posibilidad de fabricar dicha máquina a un menor precio (ya que se pueden desarrollar nuevos métodos para producirla más barata) como al surgimiento de máquinas perfeccionadas que compiten con aquella y permiten incrementar más aún las fuerzas productivas del trabajo, volviendo obsoleto el método de trabajo que permite la primera.

En definitiva, la reorganización del proceso de trabajo y la explotación intensiva y extensiva de la fuerza de trabajo que provoca la maquinaria, tienen como resultado visible el incremento de la riqueza social, esto es, la generación de una masa de productos incrementada. Paralelamente, esta reorganización genera un fuerte impulso a la división social del trabajo tanto para abastecer de la variedad de insumos, materiales y herramientas que la industria requiere como para fabricar los productos demandados por quienes se apropian de esa riqueza social.

Este desarrollo de la fuerza productiva del trabajo y la búsqueda constante de la caída del valor de las mercancías modifica tanto la composición como la magnitud del capital requerido en el proceso de producción. La revolución técnica, al aumentar la productividad del trabajo, produce un mayor volumen de valores de uso con una masa menor de fuerza de trabajo, al tiempo que las necesidades de inversiones en capital constante se acrecientan. Lo primero trastoca la vida del obrero que no solamente ve mutilados sus atributos de trabajo sino también amenazadas sus capacidades de reproducción si no logra vender su fuerza de trabajo. Pero, también, el proceso de acumulación requiere de la constante adaptación del capitalista a las nuevas condiciones que la propia valorización exige. A continuación, se analizan ambos procesos.

### **3. *La ley general de acumulación capitalista***

Como fue planteado, la búsqueda de ganancias extraordinarias conduce a los capitalistas a desarrollar las fuerzas productivas del trabajo para abaratar continuamente el valor de las mercancías y la competencia fuerza a todos a seguir ese camino. En tanto el desarrollo tecnológico exige cada vez mayores desembolsos de capital, el capitalista debe reconvertir continuamente su plusvalor en capital,

---

<sup>9</sup> Con el propio desarrollo del modo de producción capitalista, con la misma magnitud de capital variable el capitalista adquiere más fuerza de trabajo ya que sustituye los trabajadores calificados, por los no calificados, los expertos por los inexpertos, los

para reiniciar el ciclo con un capital mayor. Es esta reconversión continua lo que contribuye a la acumulación acelerada del capital y, con ella, también a la concentración y centralización del capital (Shaikh, [1991] 2006).

Pero no solamente se incrementan los volúmenes de capital que se ponen en movimiento, también varía su composición. El desarrollo tecnológico, la ampliación de la escala y aumento de la productividad requiere invertir cada vez más capital en medios de producción (capital constante) y una menor proporción relativa de fuerza de trabajo (capital variable) (Marx, [1867] 2004).

En la medida en que crece la productividad del trabajo, el obrero transforma un volumen más grande de medios de producción en valores de uso en un período de tiempo determinado. El incremento del capital constante es, entonces, condición y consecuencia del aumento de la productividad del trabajo: por un lado, el incremento de la masa de maquinarias aplicadas en el proceso de producción es condición para que este aumento de la productividad se origine y, por otro lado, el crecimiento de las materias primas y materiales es consecuencia del aumento de la escala de producción que generó la mayor productividad del trabajo (Marx, [1867] 2004).

Por lo tanto, la continua acumulación de capital y el progreso técnico condiciona a todos los capitalistas y, particularmente, a aquellos que no logran seguir ese ritmo. Por otra parte, la tecnificación del proceso de trabajo afecta la capacidad de reproducción de los trabajadores. A continuación se analizan ambos procesos por separado.

### **3.1. Competencia, concentración, centralización y diferenciación**

El desarrollo de las fuerzas productivas incrementa la escala de producción y, por lo tanto,

---

varones por las mujeres, etc. (Marx, [1867] 2002; Félix y Neffa, 2006)

requiere de un incremento de la demanda solvente capaz de adquirir ese mayor volumen de bienes de uso. Si bien se puede inferir que la demanda de mercancías podría incrementarse como consecuencia de su abaratamiento, esto dependerá de que los compradores estén dispuestos a incrementar su consumo en igual cuantía<sup>10</sup>. En este sentido, es posible que no todos los capitalistas puedan realizar su masa ampliada de mercancías, es decir, que el mercado no sea lo suficientemente grande para permitir que todos encaren un camino de concentración y ampliación.

Como consecuencia, el capital global de la sociedad se encuentra escindido en distintas empresas que actúan en diferentes esferas de la producción y concentran volúmenes de capital de distinta envergadura. Evidentemente, en función de lo desarrollado hasta aquí, esta heterogeneidad de tamaño acarrea consecuencias tanto en la tasa de ganancia que se apropian como en la posibilidad de introducir nuevas técnicas de producción que acrecienten la productividad del trabajo.

En primer lugar, las grandes empresas presentan niveles de producción elevados lo que les permite obtener economías de escala no sólo en la producción sino también en la distribución y comercialización de sus productos. En efecto, enfrentan menores costos y, con ello, obtienen mayores ganancias (Chandler, 1994).

En segundo lugar, al disponer de un mayor volumen de capital puesto en funcionamiento, las grandes empresas disponen de una masa mayor de ganancia que puede ser reconvertida continuamente en capital con vías a acelerar la acumulación.

En tercer lugar, más allá de sus propios recursos económicos, las grandes empresas cuentan con una mayor disponibilidad de activos lo que las ubica en una posición privilegiada para acceder al

---

<sup>10</sup> De allí también surgen que este modo de producción conlleve la continua posibilidad de una crisis de sobreproducción (Sweezy, [1942] 1982).

crédito<sup>11</sup> (Sylos Labini, [1964] 1966). Al disponer de mayores garantías, el crédito termina dirigiéndose hacia estas empresas que se presentan como mejores “pagadoras”. Si bien el pago de la tasa de interés disminuye la tasa de ganancia que genera esa porción del capital no propio, amplía la masa y tasa total de ganancia en relación al capital propio. Esto llevará a estas empresas a recurrir al capital prestado a interés como vía para la valorización de su capital (Shaikh, [1991] 2006; Iñigo Carrera, 2004).

En cuarto lugar, las empresas de mayor tamaño, al disponer de mayores recursos económicos y tecnológicos, se encuentran en mejores condiciones para encarar procesos innovativos y, de esta manera, incrementar la productividad del trabajo (Schumpeter, [1946] 1971; Nelson y Winter, 1982; Levin, 1997). A su vez, su mayor tamaño les permite apropiarse de los resultados de sus innovaciones de manera más rápida y segura. Sin embargo, a partir de la década del 70, existen posiciones contrapuestas respecto a la relación tamaño de la empresa y capacidad de innovación ya que, como plantean Yoguel y Boscherini (1996), las pequeñas empresas podrían poseer ventajas derivadas de su mayor flexibilidad y velocidad de respuesta a los cambios.

Más allá de esa discusión, las empresas de menor tamaño tienen dificultades para incorporar los cambios técnicos, presentan una menor productividad y enfrentan mayores costos de producción, lo que reduce su tasa de ganancia y su capacidad de acumulación (Marx, [1867] 2004, Shaikh, [1991] 2006). En otras palabras, las pequeñas empresas presentan un rezago productivo (Iñigo Carrera, 2004; Graña, 2013a).

Esa diferencia inicial se retroalimenta y amplía con el tiempo. Esos mayores recursos económicos que comandan las grandes empresas le permitirán repetidamente introducir técnicas que vuelvan aún

---

<sup>11</sup> Diversos autores han planteado que las empresas de menor tamaño presentan mayores dificultades para acceder al crédito. En general, se argumenta que la insuficiencia de información y los mayores riesgos que enfrentan los bancos para prestar dinero a una empresa de menor tamaño, lleva a que privilegien los proyectos de mayor envergadura que son llevados a cabo por empresas de mayor tamaño. Al mismo tiempo, las altas tasas de interés que se imponen a las empresas chicas, sumada a las garantías exigidas, también dificultan la posibilidad de acceder a ellos (Ferraro y Goldstein, 2011).

más productivo el trabajo. Al mismo tiempo, el continuo desarrollo de las fuerzas productivas, incrementará los requerimientos de capital mínimos para producir en condiciones competitivas, por lo que se incrementarán las barreras a la entrada de nuevas empresas. Dada la importancia de la innovación en la competencia, una de esas barreras es la existencia de patentes que restringen la utilización de esas técnicas (Schumpeter, [1946] 1971; Nelson y Winter, 1982).

Por lo tanto, en las ramas de producción donde el volumen de la demanda y/o las condiciones técnicas permiten una concentración más intensa, las pequeñas empresas presentan mayores dificultades para competir. Sin embargo, existen ramas donde la concentración adquiere menor relevancia, debido a que el proceso productivo requiere de una menor tecnificación o que la demanda obliga a una baja escala de producción. Las empresas chicas sí pueden encontrar refugio aquí, ya que pueden producir en condiciones relativamente competitivas y obtener una ganancia relativamente normal.

En términos generales, sin embargo, cuando las empresas pequeñas se encuentran muy alejadas de las condiciones competitivas, las más grandes terminan expulsándolas del mercado o las compran, de manera que se centralizan los capitales anteriormente formados.

“La baratura de las mercancías depende, ceteris paribus, de la productividad del trabajo, y ésta a su vez de la escala de producción. Por consiguiente, los capitalistas mayores vencen a los menores. Algunos de los capitalistas menores desaparecen, otros pasan a manos de las empresas más eficientes, que por este medio aumentan de tamaño. Así, la lucha misma entre competidores es un agente de centralización.” (Sweezy, [1942] 1982: 281)

“(…) durante el período moderno la concentración de las empresas va acompañada, por una parte, del progresivo hundimiento de pequeñas empresas que producen bienes que compiten con los de las grandes empresas y; por otra parte, del desarrollo de tantas y tantas pequeñas empresas subsidiarias y satélites, ya sea en las actividades productivas, ya en las comerciales” (Sylos Labini, [1964] 1966:16)

De este modo, existe una tendencia a la centralización de los capitales en pocas empresas de gran envergadura que, debido a la escala que manejan, tienen la capacidad de producir en las condiciones exigidas.

“Nuevos métodos conllevan una escala de inversión mínima incrementada y un aumento de la tasa de capital invertido por trabajador, y por lo tanto, una creciente concentración del capital respecto al proceso de trabajo.” (Shaikh, [1991] 2006:65)

Sin embargo, mientras que las pequeñas empresas puedan ofrecer su producción al precio determinado por esas condiciones no tienen porque ser desplazadas de la producción. Por lo tanto, la subsistencia de estas empresas en el mercado estaría determinada por su capacidad de compensar los mayores costos que acarrea su baja productividad con una menor tasa de ganancia. Su desaparición será ineludible si sus costos de producción exceden el precio que obtienen por la venta de sus productos, ya que no podrían reproducir su capital.

Más aún, algunos autores argumentan que, según las particularidades que adquiera la acumulación de capital en cada país, podrían surgir fuentes extraordinarias que permiten compensar las peores condiciones productivas que presentan estas empresas y, por lo tanto, las mantienen en producción. Si bien no se desarrollarán aquí estas fuentes de compensación, cabe destacar que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor es una de las que mayor relevancia<sup>12</sup> presenta, ya que vincula directamente el rezago productivo con las condiciones de vida de la población (Iñigo Carrera, 1998; Graña, 2013a).

En síntesis, como consecuencia del camino que toma la acumulación del capital se produce una

---

<sup>12</sup> Para el caso argentino, estos autores encuentran dos fuentes de compensación: la renta de la tierra y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor. En relación con lo primero, las condiciones extraordinarias de producción en el sector agrícola, permiten redirigir esta renta diferencial a sectores que presentan un retraso productivo. Las retenciones a las exportaciones de ciertos cultivos que han aplicado distintos gobiernos de Argentina, sin duda, constituyen un claro ejemplo de esta fuente de compensación, en la medida que estos recursos se han dirigido a la aplicación de subsidios a la producción industrial, por ejemplo, durante la existencia del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI). Respecto a lo segundo, los autores

diferenciación creciente entre las empresas según las capacidades productivas que pongan en funcionamiento. Las empresas que presenten la escala y las condiciones productivas que exige su rama apropian una tasa de ganancia normal, lo cual les permite continuar por ese camino. Por su parte, las empresas que no alcanzan estos estándares presentan una menor productividad y se alejan cada vez más de las condiciones que imprime el ritmo de la acumulación, volviéndose cada vez más inestable su mantenimiento en el mercado.

### **3.2. Los efectos de la acumulación sobre la fuerza de trabajo**

La tecnificación del proceso productivo genera un reemplazo relativo de trabajadores por máquinas y provoca un decrecimiento progresivo en la demanda de fuerza de trabajo por unidad de producto. Si bien la demanda absoluta de fuerza de trabajadores crece –al incrementarse el capital global y requerirse más trabajadores para operar sobre un proceso de producción de escala ampliada–, nuevos cambios técnicos surgen y retroalimentan el proceso.

“Pues es principalmente por medio de las innovaciones tecnológicas para economizar trabajo, como se recluta el ejército industrial de reserva, y sólo por la existencia continua del ejército industrial de reserva pueden sobrevivir la plusvalía y la clase que ella sostiene” (Sweezy, [1942] 1982: 106)

Así, la conformación de un ejército industrial de reserva (Marx, [1867] 2004), la generación de una oferta excedente de trabajadores que no logra vender su fuerza de trabajo se presenta como una característica intrínseca del modo de producción capitalista. En efecto, su existencia aporta una doble funcionalidad a la acumulación del capital. Por un lado, una súbita expansión de la producción requiere de “brazos” disponibles que puedan incorporarse inmediatamente al proceso de producción, sin tener

---

argumentan que las empresas rezagadas compensan esa menor productividad, mediante el pago de salarios que no alcanzan a reproducir la fuerza de trabajo de sus obreros.

que esperar a que la población crezca o a que los obreros adquieran los atributos productivos<sup>13</sup> que demanda el proceso de valorización. Por otro lado, la existencia de obreros desocupados disciplina a quienes están ocupados, los somete a una competencia por los puestos de trabajo, presionándolos a trabajar excesivamente y a someterse a los dictados del capital<sup>14</sup> (Marx, [1867] 2004).

“El aprovechamiento incompleto de la capacidad de trabajo del proletariado, es decir, lo que Marx conceptualizó como la perpetuación de un ‘ejército industrial de reserva’, se convirtió en una característica del capitalismo. (...) La existencia del desempleo como elemento estructural del capitalismo se origina directamente en el antagonismo entre compradores y vendedores de fuerza de trabajo.” (Singer, 2007: 60)

No obstante, si bien el propio dinamismo del capitalismo conduciría a este proceso, presenta un carácter gradual: el desplazamiento de obreros por maquinarias es lento y muchos encuentran ocupación en industrias más intensivas en mano de obra (Braverman, [1974] 1984). Asimismo, la desaceleración del crecimiento poblacional reduce la oferta de fuerza de trabajo.

En consecuencia, la expansión o contracción del ejército industrial de reserva en los distintos momentos históricos del modo de producción capitalista, dependerá de la conjugación de esos diversos factores y, también, de los propios movimientos del ciclo económico (Sweezy, [1942] 1982). Si bien su magnitud varía, en todo momento existe una oferta de fuerza de trabajo que no logra ser explotada.

“La explotación capitalista golpea con más dureza a los productores potenciales que ni siquiera llegan a ser objeto de esa explotación directa: los desempleados, los excluidos (hombres y mujeres, jóvenes, niños, ancianos), los ‘informales’.” (Hinkelammert y Mora, 2009: 205).

---

<sup>13</sup> Cuando se afirma que los trabajadores cuentan con los atributos productivos, se hace referencia a que disponen de la capacidad productiva, la disciplina laboral, la destreza, etc. necesarias para desarrollar las tareas que requieren las empresas.

<sup>14</sup> Al interior del ejército industrial de reserva se distinguen distintas capas, pues si bien todos enfrentan dificultades para vender su fuerza de trabajo, no todos se encuentran en igualdad de condiciones para hacerlo. En un extremo es posible distinguir una sobrepoblación que adopta la forma fluctuante: son incorporados y repelidos según los requerimientos del capital y, en tanto cuentan con los atributos productivos necesarios, constituyen una competencia para los obreros empleados. En el otro extremo, existe una sobrepoblación que presenta dificultades para insertarse al proceso de producción, ya que no disponen de los atributos productivos exigidos para su ocupación. Entre estas porciones, existe la sobrepoblación estancada que sólo puede ocuparse en condiciones deplorables y a la sobrepoblación latente, conformada por aquellos

Particularmente, en el estado actual del desarrollo del modo de producción capitalista, los niveles de desocupación y la incapacidad del sistema de generar empleo para el conjunto de la población, ha llevado a algunos autores a argumentar que se está transitando el fin de la sociedad salarial. En este marco, Rifkin (1996) plantea que mientras las revoluciones industriales anteriores permitieron que los trabajadores se desplazaran de una rama de la producción a la otra, en la actualidad masas crecientes de la población están siendo reemplazadas por máquinas y no existe un sector capaz de absorberlos. Por su parte, Gorz (1998) argumenta que el desarrollo de las fuerzas productivas demanda una menor proporción de fuerza de trabajo y esto conlleva la imposibilidad de una porción de la población de encontrar un empleo que le permita reproducir sus vidas.

Desde una posición intermedia, Candia plantea que las características que presenta la venta de la fuerza de trabajo en la actualidad son el resultado del proceso de acumulación del capital. La reestructuración productiva y la globalización de los mercados requieren la disponibilidad de una masa de trabajadores que perciba ingresos ínfimos y enfrente la subocupación. En un capitalismo globalizado, el salario ya no cumpliría un rol central en la realización de la plusvalía, en tanto la producción se orienta al mercado externo. En sus palabras:

“(…) es correcto afirmar que hay factores estructurales, vinculados a la acumulación del capital, que explican la lógica que amarra un fenómeno como el de la precariedad ocupacional –y en general a las cuestiones relacionadas al empleo– con el crecimiento de la pobreza y la disgregación de las antiguas identidades sociales.” (2000:133)

En síntesis, estos autores plantean que se ha producido una expansión del ejército industrial de reserva. Sólo una minoría de trabajadores goza del privilegio de contar con empleo estable y a tiempo completo, mientras que una porción creciente de los trabajadores se ocupa en empleos precarios, de bajos salarios y sin protección, o directamente se encuentran condenados a la sub-desocupación o a la

---

desocupados disponibles para desplazarse geográficamente en caso que la acumulación lo requiere.

desocupación.

Por otra parte, a partir de la diferenciación de los capitales y de los diferentes atributos productivos que se exige a la fuerza de trabajo en las distintas ramas de la producción, cobra relevancia el concepto de masa marginal (Nun, 1969). Existe una porción de la población desocupada que constituye un ejército industrial de reserva para ciertos trabajos –aquéllos para los cuales reúne los atributos productivos que se exigen– mientras que constituye una masa marginal para otros empleos: aquéllos que por las calificaciones exigidas no podría desempeñar, incluso aunque aumentara la ocupación. En este segundo caso, esa porción de la población perdería su funcionalidad obligando al sistema a destinar recursos para su reproducción. La ampliación de la masa de trabajadores excluidos de toda forma estable y digna de ocupación, daría la pauta de la importancia actual de esta masa marginal.

Como se desarrollará en el Capítulo 2, la existencia de una porción de la población que no logra vender su fuerza de trabajo, o lo hace de manera marginal, es fundamental para comprender la necesidad del surgimiento y del desarrollo de emprendimientos productivos que permiten generar los ingresos para reproducir sus vidas.

#### **4. Síntesis**

En este capítulo se analizaron brevemente las tendencias generales que presenta el modo de producción capitalista y se observó cómo, a partir de la búsqueda del plusvalor, se desarrollan las fuerzas productivas del trabajo y se avanza continuamente hacia la concentración, centralización y diferenciación del capital. Como resultado de este proceso, una porción de la población presenta serias dificultades para vender su fuerza de trabajo, lo que los condena a situaciones de pobreza y exclusión

que se atenúan o adquieren relevancia según los ciclos de acumulación del capital.

Aquí no se analizaron exhaustivamente las condiciones que imprime el modo de producción capitalista, sólo se presentaron brevemente los aspectos que resultan centrales para el desarrollo que se realizará en los próximos dos capítulos. En este sentido, se abordó el concepto de ejército industrial de reserva, dado que el surgimiento de los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular se asocia a una necesidad que enfrentan las poblaciones excluidas de la valorización del capital de desarrollar estrategias de supervivencia, ante la imposibilidad de vender su fuerza de trabajo y obtener por esta vía los ingresos que requieren para vivir. Por otra parte, la necesidad de producir valores de uso sociales, la búsqueda del plusvalor relativo como motor de la tecnificación de la competencia y la necesidad de producir en condiciones competitivas serán retomados en el próximo capítulo cuando se analice el proceso de producción de mercancías en estos emprendimientos.

Tomando como base este marco conceptual, en el próximo capítulo se analizar las características y la potencialidad que estas estrategias presentan en el actual desarrollo del modo de producción capitalista para garantizar las condiciones de vida de esta porción de la población.

## ***CAPÍTULO 2. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS EN LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA***

### ***POPULAR***

En el Capítulo 1 se analizó cómo el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo conduce a la concentración, centralización y diferenciación del capital y, al mismo tiempo, a la exclusión de una porción de la población que no logra insertarse en el sistema y presenta serias dificultades para reproducir sus vidas. El presente Capítulo se concentra en el análisis de las estrategias que implementan estos sectores de la población para satisfacer sus necesidades más urgentes.

El capítulo se encuentra organizado de la siguiente manera. En primer lugar, se estudia el origen y las características que presentan las “estrategias de reproducción” (Hintze, 2004) tomando como punto de partida el concepto de la Economía Popular (Coraggio, 1992) y analizando cómo se distribuye la capacidad de trabajo entre los distintos tipos de actividades que desarrollan para reproducir sus vidas. El análisis se focaliza luego en las actividades económicas que tienen como resultado la producción de mercancías. Así, se estudian las características de estos emprendimientos a partir de dos ejes de análisis: las relaciones sociales de producción y la gestión económica. La atención se concentra en el último eje con el objetivo de estudiar las condiciones que presentan los emprendimientos para competir en una economía capitalista y cómo ellas afectan su capacidad de desarrollo. Por último, se estudian alternativas que permitirían superar las limitaciones que enfrentan los emprendimientos en el contexto actual en que se desarrollan.

#### ***1. El desarrollo de las “estrategias de reproducción” de la Economía Popular***

En el Capítulo 1 se planteó que la existencia de una población obrera sobrante y disponible sería condición del capitalismo. Como resultado de las leyes que rigen la organización de la producción y distribución social, una porción de la población no logra vender su fuerza de trabajo y enfrenta serias

dificultades para conseguir los ingresos que le permitan reproducir sus vidas. Esta población desocupada estaría integrada, por un lado, por un grupo de individuos que reúnen las calificaciones que el capital exige para su empleo y que, en efecto, tienen la expectativa de vender su fuerza de trabajo en el futuro ante una expansión del ciclo de acumulación del capital que acarree un incremento en la demanda de trabajo y; por otro lado, por una masa marginal compuesta por individuos que no cumplen las exigencias del capital y, por lo tanto, presentan escasas posibilidades de conseguir un empleo asalariado en el futuro.

Esa población desocupada tiene la necesidad imperiosa de organizarse para poner en movimiento sus capacidades de trabajo, y los escasos medios de producción de los cuales disponen, con el fin de resolver las necesidades no atendidas (Coraggio, 2004a). Se puede afirmar que estas estrategias de reproducción surgen en el seno de lo que Coraggio (1992) denomina la Economía Popular.

Siguiendo a este autor, se utiliza el término Economía Popular para denominar a las actividades económicas realizadas por individuos o colectivos que dependen de la realización continua de su fondo de trabajo –esto es, de sus capacidades de trabajo– para reproducir sus vidas. En palabras del autor:

“Definimos como **matriz socio-económica básica de la economía popular** el conjunto de actividades económicas (en el sentido de producir bienes y servicios o de requerir recursos escasos) realizadas por agentes individuales o colectivos que dependen para su reproducción de la continuada realización de su fondo de trabajo propio. Cualquier interrupción prolongada de esa posibilidad pone a estos agentes en situación de catástrofe vital (...) con una violenta degradación de sus condiciones de vida” (Coraggio, 1992: 8, destacado en original)

Así definida, la Economía Popular reúne el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales que desarrollan los individuos para satisfacer sus necesidades mediatas e inmediatas. Estas actividades son realizadas tanto por las poblaciones más excluidas como por el profesional medio independiente ya que, más allá de sus particularidades y de los distintos recursos que comanden, todos

ellos despliegan su trabajo propio para reproducir sus vidas y necesitan hacerlo de manera ininterrumpida (Coraggio, 1992 y 2007).

La capacidad de trabajo de la Economía Popular se distribuye entre distintas actividades que de una manera u otra contribuyen a la reproducción de la vida de sus miembros. Estas actividades podrían agruparse en cuatro categorías: a) la venta de la fuerza de trabajo a cambio de un salario, b) el trabajo propiamente dicho de reproducción, c) el desarrollo de prácticas sociales y económicas no mediadas por el mercado y, d) por último, la producción de mercancías<sup>15</sup>. A continuación, se analizan brevemente y en forma separada cada una de ellas aunque, en la práctica, los individuos combinan las múltiples actividades con el objetivo de reproducir sus vidas.

En primer lugar, la venta de la fuerza de su trabajo a cambio de un salario, como se analizó en el Capítulo 1, presenta sus limitantes debido a la tendencia del capitalismo a emplear sólo una porción de la población que requiere de la venta de su fuerza de trabajo. Justamente, esta incapacidad, contribuiría al desarrollo del resto de las actividades que, tal como se viene sosteniendo, generalmente buscan suplir la falta de recursos necesarios de quienes no encuentran un trabajo asalariado<sup>16</sup>. Sin embargo, la venta de la fuerza de trabajo a empresas capitalistas, el sector público y/o a otras organizaciones aún sigue constituyendo una de las actividades principales hacia las que se orientan las capacidades de trabajo de la Economía Popular.

En segundo lugar, el trabajo propiamente dicho de reproducción hace referencia a las capacidades de trabajo que se destinan al desarrollo de actividades en el interior de la unidad

---

<sup>15</sup> Si bien aquí no se sigue estrictamente la clasificación de las actividades de la Economía Popular que realiza Coraggio (2007) se mantienen ciertas semejanzas con su enfoque. Este autor considera que dicho fondo de trabajo se realiza bajo la forma de trabajo mercantil (trabajo por cuenta propia –individual o colectivo– y trabajo asalariado) y de trabajo de reproducción.

<sup>16</sup> Aquí se presenta al desempleo como la principal causa que promueve el desarrollo de otras actividades económicas que generen los recursos necesarios que permitan suplir la falta de un empleo asalariado. Sin embargo, existen casos particulares en donde actúan otros factores, tales como el rechazo al empleo asalariado que vuelca a determinados individuos a resistir de vender su fuerza de trabajo al capital. De todos modos, éstos no dejan de ser casos excepcionales, por lo que se entiende que el planteo general no pierde validez.

doméstica y que tienen como objetivo reproducir continuamente a sus miembros. Se entiende por unidad doméstica:

“(…) la forma elemental de organización micro socio–económica, en que se reproduce principalmente la vida y las capacidades de generaciones sucesivas de los trabajadores, es decir de quienes dependen de la realización de su fondo de trabajo para subsistir y desarrollarse” (Coraggio, 2009: 137).

Evidentemente, las capacidades de trabajo de una unidad doméstica no podrían destinarse únicamente al trabajo de reproducción<sup>17</sup>. Sus miembros deben generar los ingresos y/o los recursos necesarios para adquirir los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades, por lo que éstos deberán destinar parte de sus capacidades de trabajo al resto de las actividades.

El tercer caso se refiere al desarrollo de prácticas sociales y económicas que se caracterizan por el intercambio de productos del trabajo (sean bienes y servicios) sin la intervención del mercado<sup>18</sup>. Estas prácticas se establecen intra e inter unidades domésticas y se plantean como meta la mejora de la calidad de vida a través de acciones colectivas organizadas en el ámbito de la comunidad (Sarria Icaza y Tiriba, 2004).

Por último, la producción de mercancías, hace referencia tanto al trabajo por cuenta propia como a los emprendimientos colectivos que venden sus productos y/o ofrecen sus servicios en el mercado para obtener ingresos monetarios.

Particularmente, los emprendimientos surgen en el seno de la Economía Popular como alternativa a la falta de un empleo asalariado y/o a los bajos ingresos que se obtienen por la venta de la

---

<sup>17</sup> Una excepción a esta afirmación se presentaría si la unidad doméstica tiene la capacidad de generar en su interior la totalidad de recursos que requiere para reproducir la vida de sus miembros y esto la vuelve independiente de la interrelación con otras unidades domésticas o unidades productivas para obtener los recursos necesarios para reproducir sus vidas. Se entiende que, en el estado actual de desarrollo del modo de producción capitalista, este escenario no se presenta como posible.

<sup>18</sup> En palabras de Quijano (2007), se trata de un intercambio de fuerza de trabajo y de trabajo.

fuerza de trabajo como mercancía. En estos emprendimientos, al igual que en las empresas capitalistas, las capacidades de trabajo se aplican a la producción de mercancías. Aquí, los trabajadores de la Economía Popular se organizan –utilizando como principal recurso su fuerza de trabajo<sup>19</sup>– para producir, comercializar y vender sus mercancías, lo que les permite obtener ingresos para adquirir luego los bienes y los servicios que requieren para reproducir sus vidas. Como plantean Sarria Icaza y Tiriba:

“Ya que no consiguen una ocupación en el mercado de trabajo formal y, como tienen que enfrentarse al desempleo estructural y a los demás procesos de exclusión social, los actores de la economía popular organizan sus iniciativas, individual o asociativamente, contando nada más que con su propia fuerza de trabajo” (2004: 175)

No obstante, estos emprendimientos no están únicamente conformados por los individuos excluidos por el capitalismo. En ocasiones, surgen como iniciativas o son integrados por individuos que, más allá de su posibilidad de inserción en el mercado de trabajo –e incluso conformar sus propias empresas–, apuestan a estas formas alternativas de organizar la producción y el trabajo, como forma de rechazo al sistema capitalista y sus valores. Justamente, la propuesta de la Economía Social plantea la necesidad de incorporar a amplios sectores de la sociedad –no limitarse a la población pobre y excluida–, de manera de generar mayores capacidades y comandar una mayor magnitud de recursos que fortalezca su desarrollo (Coraggio, 1993; Federico Sabaté, 2003).

El surgimiento de estos emprendimientos se encuentra en lo inmediato ligado al objetivo de satisfacer las necesidades legítimas de sus trabajadores pero, como plantea Federico Sabaté no se reduce a la producción de bienes y servicios sino que, al mismo tiempo “*produce sociedad (relaciones sociales, comportamientos, instituciones)*” (2003: 16). Por un lado, contribuyen a activar y recuperar las

---

<sup>19</sup> Esto se vuelve evidente si se recuerda que en el Capítulo 1 se planteó que la no posesión de medios de producción era lo que llevaba a la clase trabajadora a vender su fuerza de trabajo en el mercado en vez de ponerla en acción por su propia cuenta.

capacidades y habilidades, generando la inclusión social de las poblaciones marginadas y, por el otro lado, fortalecen los lazos de solidaridad y de colaboración entre sus miembros. Esto se refleja en las diferentes formas organizativas que adquieren (individuales, familiares, asociativos, autogestivos, cooperativos, etc.) que remiten a otras relaciones de producción y distribución donde se rompe con el antagonismo entre los propietarios de los medios de producción y los trabajadores.

A continuación se realiza un análisis de las características centrales que presentan estas prácticas económicas de producción de mercancías. Si bien dentro del universo de emprendimientos es posible encontrar unidades productivas unipersonales, el análisis se enfocará en los de carácter colectivos ya sean asociativos, cooperativos y/o autogestivos<sup>20</sup>. La selección se basa en que éstos presentan mayores potencialidades para constituirse en alternativas para organizar la capacidad de trabajo de amplios sectores de la Economía Popular y generar los ingresos que permitan satisfacer las necesidades de sus trabajadores.

Desde la perspectiva de esta investigación, es central vislumbrar que estos emprendimientos mercantiles actúan en el modo de producción capitalista. Por este motivo, se retomarán los conceptos del Capítulo 1 para analizar en qué medida las leyes que rigen la acumulación del capital podrían imponérseles también a estas unidades productivas, más allá de su propia voluntad y/o de las lógicas bajo las cuales hayan sido concebidas.

## **2. *La producción de mercancías en los emprendimientos de la Economía Popular***

Previo al análisis, resulta conveniente explicitar que se entiende por emprendimientos mercantiles de la Economía Popular a aquéllos conformados por grupos de trabajadores que,

coordinada y articuladamente, producen bienes y servicios destinados a la venta. En estas unidades productivas todos sus miembros aportan su fuerza de trabajo que se desarrolla de manera asociativa, cooperativa y/o autogestiva.

Los emprendimientos asociativos surgen de la unión de trabajadores para la producción de bienes, la prestación de servicios y/o la comercialización de los productos. Esta asociación de trabajadores emerge como una salida colectiva que permite resolver demandas comunes (Peixoto de Albuquerque, 2004a). La asociación o asociatividad entre los trabajadores puede abarcar la totalidad de la cadena productiva o sólo presentarse en uno o más eslabones –por ejemplo, los trabajadores se pueden asociar para comprar insumos que requieren para su proceso de producción y/o para comercializar los productos que de allí resultan–. Esto no implica necesariamente que el proceso de fabricación se desarrolle en una misma unidad productiva de manera asociativa<sup>21</sup>.

Por su parte, los emprendimientos cooperativos también son creados para el desarrollo de actividades de consumo, crédito, prestación de servicios y comercialización de productos. En ellos, el capital no tiene una función principal y no constituye un poder de voto y decisión: los asociados realizan sus aportes a través de las cuotas–partes y así se convierten tanto en propietarios como inversores (Schmidt y Perius, 2004) que controlan el emprendimiento democráticamente, a través de asambleas en donde cada persona tiene derecho a un voto (Peixoto de Albuquerque, 2004b). Estos emprendimientos no se plantean como fin el lucro sino que son creados de acuerdo a los intereses de los cooperantes que contribuyen equitativamente a su desarrollo.

---

<sup>20</sup> El recorte del análisis se fundamenta en la necesidad de poner el foco en los tipos de emprendimientos sobre los cuales se analizarán experiencias concretas en el siguiente Capítulo.

<sup>21</sup> Aquí se sigue la definición planteada por el Instituto del Conurbano / Universidad Nacional de General Sarmiento (en su estudio “Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad”. Allí se plantea que son emprendimientos asociativos mercantiles aquéllos que *“cooperan de alguna de las siguientes maneras: produciendo conjuntamente para vender en el mercado (cobrando un precio y compitiendo con otros oferentes); produciendo individual o familiarmente pero asociándose como una red con otros emprendimientos para participar conjuntamente en la venta de sus*

Por último, en los emprendimientos autogestivos la organización del trabajo, la producción y la distribución de los ingresos también se definen en asambleas con participación de todos los trabajadores. En ellos, plantea Peixoto de Albuquerque (2004b), no existe una distinción entre quien toma las decisiones y quien las ejecuta y por lo tanto no existen voluntades ajenas en la definición y elección de qué hacer. Generalmente, estos emprendimientos han surgido como resultado de un proceso de recuperación de empresas que, frente a la quiebra o el cierre, son abandonadas por sus dueños. Ante la pérdida de su fuente de empleo, los trabajadores deciden tomarlas y ponerlas a funcionar nuevamente bajo la lógica del trabajo autogestivo.

A partir de estas definiciones, se observa que existen rasgos comunes que son compartidos por las distintas formas de organización que adoptan los emprendimientos y, por ello, en la práctica es posible encontrar que éstos cumplen en mayor o menor medida con las diferentes definiciones presentadas. Por ejemplo, en las cooperativas de trabajo son los propios trabajadores quienes, además de cooperar en el proceso de trabajo, toman las decisiones y las hacen efectivas, lo que demuestra que el trabajo es autogestionado. Por su parte, en los emprendimientos autogestivos que surgen de un proceso de recuperación de una empresa quebrada, los trabajadores cooperan en la producción y, por ello, en la práctica se conforman legalmente como cooperativas de trabajo. Por último, en las cooperativas de producción los socios realizan sus aportes y toman sus decisiones democráticamente, pero la asociación puede darse en un único eslabón de la cadena productiva, por ejemplo, en la comercialización.

En suma, las características de los emprendimientos podrían sintetizarse de la siguiente manera:

- Presentan autonomía de gestión y democracia en la toma de decisiones. Son los propios trabajadores quienes definen qué, cuánto y cómo producir, es decir, son quienes toman las

---

*productos, la compra de sus insumos, la utilización compartida de equipos, instalaciones o herramientas, la obtención*

decisiones y las ejecutan. Las decisiones son definidas democráticamente y el poder de decisión no está determinado por la magnitud del capital detentado (Defourny, 2003) sino que cada persona tiene derecho a un voto.

- Los emprendimientos persiguen el objetivo de generar los ingresos que permitan satisfacer las necesidades de sus miembros. La producción está centrada en el trabajo y la acumulación del capital no es el fin en sí mismo.
- Existe una unidad entre propiedad y utilización de los medios de producción: los trabajadores son los propietarios de los medios de producción y cooperan, coordinando sus acciones para alcanzar metas comunes (de Jesús y Tiriba, 2004).

Por consiguiente, se observa que los emprendimientos de la Economía Popular presentan características diferenciadas de las empresas analizadas en el Capítulo 1. Esto conduciría a pensar que su lógica de funcionamiento y su forma de desenvolverse, en el marco de una economía regida por la acumulación ampliada del capital, también lo será.

A continuación, se estudiarán estos aspectos a partir de dos ejes centrales de análisis: las relaciones sociales de producción y la gestión económica de los emprendimientos. Si bien son inescindibles en la práctica, por cuestiones metodológicas se tratan de manera separada aunque vinculada. Se desarrolla el estudio para el conjunto de los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular (en adelante, “emprendimientos”), sin distinguir si éstos son asociativos, cooperativos y/o autogestivos, salvo en aquéllos casos en que amerite realizar un análisis diferenciado.

El primer eje, relacionado con las capacidades organizativas de los emprendimientos no será abordado en profundidad, ya que ha sido tratado en extenso en diversas tesis de la Maestría en

---

*recurrente de créditos o servicios a la producción, etc.” (ICO/UNGS, 2009: 16)*

Economía Social<sup>22</sup>. Sólo se realizará una presentación resumida de las características que presentan las relaciones sociales de producción en estos emprendimientos para analizar luego cómo éstas repercuten en su desarrollo productivo.

El estudio se focalizará en el segundo eje propuesto, la gestión económica de los emprendimientos. Como continuidad del análisis desarrollado en el Capítulo 1, se estudiará cómo se lleva adelante el proceso de producción de mercancías en estos emprendimientos, analizando las dificultades y las potencialidades que se les presentan tanto en la producción como en la comercialización de sus productos.

Es importante aclarar que la evaluación del desempeño de los emprendimientos surge del análisis de la capacidad que presentan para sostenerse y expandir sus actividades en el mercado. Es decir, se toma como punto de partida el criterio de sostenibilidad que Coraggio (2005) denomina “sostenibilidad económica estrictamente mercantil”<sup>23</sup>. Concretamente, esto significa que en este apartado se somete a estos emprendimientos a las mismas reglas que enfrentan las empresas capitalistas, es decir, se analizan las condiciones que usualmente enfrentan para competir en el mercado, más allá de que no hayan sido concebidos con los mismos objetivos ni con la misma lógica.

Este punto de partida se justifica por el hecho de que la sostenibilidad de estos emprendimientos no se encuentra garantizada por una redistribución permanente de recursos por parte del Estado que los vuelve inmunes frente a las reglas de mercado que impone el modo de producción capitalista. Si bien muchos de ellos han surgido a la luz de las políticas públicas que promovieron su desarrollo, otorgando recursos ya sea para el inicio de sus actividades y/o el fortalecimiento de su producción en

---

<sup>22</sup> Se hace referencia por ejemplo a los trabajos de Deux Marsi (2009), Vázquez (2010) y Aguirrezabal (2012).

<sup>23</sup> Coraggio (2005) critica esta forma de evaluar la sostenibilidad de los emprendimientos ya que argumenta que ni siquiera las empresas capitalistas son medidas con esta vara pero, fundamentalmente, porque considera que estos emprendimientos construyen otras relaciones sociales y desarrollan actividades y productos que no pueden ser reducidos a generación de valor

diferentes etapas de su desarrollo, éstos no han sido suficientes para revertir las reglas del capitalismo. En efecto, la necesidad de instaurar mecanismos que fortalezcan su sostenibilidad socioeconómica (Coraggio, 2005) será abordada en el Capítulo 3, una vez que se hayan analizado las particularidades que presenta su gestión económica en el contexto actual en que se encuentran insertos.

## **2.1. Las relaciones sociales de producción y la organización colectiva del proceso de trabajo**

La unidad entre la propiedad y la utilización de los medios de producción es una de las características centrales que presentan los emprendimientos. Existe una división técnica de las tareas pero no una división entre clases sociales al interior de estas unidades productivas. Los trabajadores son quienes detentan la propiedad de los medios de producción y, en ese sentido, se puede afirmar que rompen con las relaciones capitalistas de producción (Núñez, 2007).

El estudio de las particularidades de estos emprendimientos presenta una larga data. En su época, Marx detectó que las cooperativas de los trabajadores implicaban la supresión del antagonismo entre capital y trabajo y también demostraban las propias contradicciones del sistema capitalista:

“Las fábricas cooperativas de los trabajadores son, dentro de las viejas formas, la primera fractura de éstas, aunque es natural que por doquier reproduzcan y deban reproducir, en su organización real, todos los defectos del sistema imperante. Pero en su seno está suprimido el antagonismo entre capital y trabajo, aunque por ahora sólo lo esté en la forma en que los trabajadores, en cuanto asociación, constituyen su propio capitalista, es decir que emplean los medios de producción para valorizar su propio trabajo. Las mismas demuestran cómo, alcanzada cierta fase del desarrollo de las fuerzas productivas materiales y de las fuerzas sociales de producción que les corresponden, se desarrolla y forma, de manera natural, un nuevo modo de producción a partir de otro modo de producción.” (Marx, [1867] 2006: 567)

---

mercantil. Si bien compartimos esta afirmación, tal como se detalla a continuación, este análisis será el punto de partida, para luego introducir el concepto de sostenibilidad socio-económica.

Este autor planteaba el surgimiento de las cooperativas de trabajadores desde un punto de partida diferente al que aquí estamos considerando, es decir, escindido de las estrategias de sobrevivencia de los trabajadores. Para él, el nacimiento de las cooperativas de trabajadores era el resultado de la expansión de las relaciones de producción capitalistas, del desarrollo del sistema crediticio y, particularmente, del surgimiento de las formas legales de las sociedades por acciones. En su desarrollo, la existencia de la propiedad de los medios de producción bajo la forma de acciones, diluye el antagonismo entre los capitalistas y los trabajadores. El sistema fabril de producción y la transformación de empresas capitalistas privadas en sociedades por acciones ofrecen los medios para expandir las cooperativas en una escala nacional (Marx, [1867] 2006). En este sentido, podría afirmarse que para este autor las cooperativas son consideradas como una forma de transición del modo de producción capitalista hacia un modo de producción asociado<sup>24</sup>.

A su vez, economistas del siglo XIX provenientes de la Escuela Clásica y Marginalista, han argumentado que esta unidad representa una clara ventaja para estos emprendimientos. Mientras que para Stuart Mill y Walras la ventaja proviene de que los propios trabajadores son a la vez capitalistas y esta doble funcionalidad genera una serie de incentivos y estímulos a la producción, para Marshall la clave se encuentra en que los capitalistas son a la vez trabajadores y pueden controlar directamente el proceso de producción<sup>25</sup> (Olivera, 2003).

Por su parte, desde la perspectiva de la Economía Social, se argumenta que estas relaciones sociales de producción<sup>26</sup> contribuyen positivamente en dos planos íntimamente vinculados: el

---

<sup>24</sup> Las sociedades por acciones también son consideradas por Marx como una forma de transición hacia un modo de producción asociado pero en ellas encuentra que el antagonismo se ha suprimido de manera negativa mientras que en las cooperativas se lo ha hecho de manera positiva (Marx, [1867] 2006)

<sup>25</sup> Marshall advertía que el desarrollo de las sociedades anónimas generaba una separación entre la propiedad del capital y el control del proceso de producción que, según su visión, conducía a métodos burocráticos tanto en las empresas públicas con en las empresas privadas. (Olivera, 2003)

<sup>26</sup> Aunque se puede afirmar que estos emprendimientos rompen en su interior con las relaciones capitalistas, algunos autores plantean que no alcanzan a constituir un modo de producción alternativo en la medida de que la base técnica de producción

incremento de la productividad de los trabajadores y la mejora de las condiciones de trabajo.

En relación con lo primero, se argumenta que la naturaleza del trabajo asociativo y la gestión colectiva actúan como factores racionalizadores del proceso productivo que llevan a que todos los trabajadores “empujen” para conseguir el éxito de sus emprendimientos.

En esta línea de pensamiento, Gaiger (2007) encuentra que la gestión asociada y cooperativa contribuye a perfeccionar el proceso productivo, disminuye el ausentismo, los desperdicios y tiempos ociosos, al tiempo que mejora la calidad de los productos y/o la prestación de los servicios. Para este autor, estos factores le otorgan a estos emprendimientos una racionalidad propia, virtualmente superior a la de las empresas capitalistas. Por su parte, Peixoto de Albuquerque (2004a) considera que el ambiente democrático contribuye al incremento de la capacidad productiva de los trabajadores, que se vuelven más responsables y deseosos de incrementar sus rendimientos y de cuidar la calidad de su producción. Por último, Razeto concluye que los emprendimientos presentan un mayor rendimiento que se asocia a dos factores:

“El primero de estos factores es la solidaridad y la cooperación, convertidos en fuerzas productivas organizadoras de las actividades económicas, lo que hemos llamado el "factor C", esto es, la fuerza creadora, organizativa y eficiente de la voluntad y la conciencia colectiva, comunitaria o asociativa. El segundo factor es el trabajo humano en el más amplio sentido, puesto al centro de la organización y por encima del capital y de los factores materiales y financieros de producción y distribución.” (2010: 1)

En síntesis, para estos autores el trabajo asociado y cooperativo genera un estímulo al aumento de la productividad y habilita la producción de una mayor cantidad de bienes a un menor costo social.

En relación con las condiciones de trabajo, Singer (2007) destaca que estos emprendimientos las

---

se mantiene inalterada. Se revoluciona la forma social de producción pero se mantienen intactas las condiciones materiales de producción (Gaiger, 2007). El análisis posterior no se detiene en el debate acerca de si estos emprendimientos constituyen o

mejoran, ya que la participación en la toma de decisiones constituye *“un paso importante para la redención humana del trabajador”* (2007:67). Para Peixoto de Albuquerque (2004b) la eficacia organizacional se incrementa pues se genera un ambiente participativo que favorece la comunicación y la flexibilidad. Asimismo, para Olivera (2003), la participación en estos emprendimientos, transforma en el proceso a sus protagonistas ya que los trabajadores actúan en beneficio de todos en un marco de libertad individual. Mientras que, desde una postura más radical, Gaiger (2007) considera que estos emprendimientos arrancan a los trabajadores de un contexto de conciencia alineada.

Desde nuestro punto de vista, basado en el conocimiento concreto de la experiencia de distintos emprendimientos, se podría afirmar que si bien las relaciones sociales de producción que se engendran promueven un ambiente propicio para el desarrollo del proceso de trabajo en donde desaparece la contradicción de la relación capital/trabajo, la situación no es automáticamente idílica. Existe la posibilidad de que se desencadenen conflictos de carácter específico al interior de los emprendimientos.

El surgimiento de estos conflictos puede estar asociado a diversos factores entre los cuales se destacan la reaparición de jerarquías al interior del emprendimiento (vinculadas a las figura de dirigentes y dirigidos), la división de tareas, la distribución de responsabilidades, las reglas que rigen la distribución de los resultados y de las remuneraciones, las decisiones de inversión y el distinto grado de involucramiento de los asociados, entre otros.

“En la cooperación también pueden ocurrir conflictos de intereses y de competencia. Por ello debe existir un equilibrio ente *“solidaridad cooperativa”* en la búsqueda de un bien común y la realización de beneficios a las actividades de los asociados considerados individualmente” (Schmidt y Perius, 2004: 119)

---

no un nuevo modo de producción. Para una discusión al respecto, consultar los artículos de Singer (2007), Gaiger (2007) y Quijano (2007).

Estos conflictos podrán tener mayor o menor relevancia según la trayectoria que presente el emprendimiento y la fortaleza de los lazos de solidaridad (Tiriba, 2007) que se construyan entre sus trabajadores. Por ello, algunos autores hacen énfasis en la necesidad de formar a los trabajadores en los principios de la asociación y cooperación (Schmidt y Perius, 2004). Por ejemplo, Levesque (2003) plantea que la inversión en formación para el funcionamiento democrático es una condición *sine qua non* para garantizar la fórmula asociativa. Por su parte, Chanial y Laville plantean que para evitar la fragilización de la acción colectiva se requiere acompañarla de “(...) reglas fiables referentes a: prestaciones, relaciones con usuarios y miembros; reclutamiento y capacitación; representación y expresión de los voluntarios y asalariados; y, entre otras, de movilización de recursos” (2009: 37).

Evidentemente, los conflictos que surjan tendrán distintos niveles de complejidad, por lo cual su resolución podrá resultar más sencilla o más compleja según el caso. Por ejemplo, en algunos emprendimientos, para evitar los conflictos que podrían emerger de una posible desigual división de las tareas, se opta por contar con trabajadores polivalentes. Si bien esto permite que todos conozcan la totalidad del proceso productivo (Tiriba, 2007), a la vez reduce la especialización y con ello se resienten los niveles de productividad.

Dado el objetivo de esta Tesis, se decidió no profundizar sobre los posibles conflictos que podrían surgir en el interior de los emprendimientos ni tampoco plantear posibles soluciones. Solo interesa aquí señalar que las relaciones sociales de producción que se engendran al interior de los emprendimientos no siempre se encuentran exentas de conflictos, por lo que no se debe idealizarlas sino entenderlas en toda su complejidad.

## **2.2. La gestión económica de los emprendimientos**

Hasta aquí se planteó que distintas teorías y perspectivas de análisis argumentan que los emprendimientos conllevan ventajas para organizar el proceso de trabajo basadas en la forma que toman sus relaciones sociales de producción. A continuación se profundizará en el estudio de su gestión económica, es decir, en el análisis de las condiciones que presentan para competir en una economía capitalista.

Por consiguiente, en este apartado se retoman las categorías de análisis del Capítulo 1 y se estudian las condiciones productivas que presentan estos emprendimientos, así como las determinaciones que enfrentan para sostener y fortalecer su actividad económica y, al mismo tiempo, alcanzar los objetivos para los cuales han sido concebidos.

### *2.2.1. El valor de cambio como motor de la producción*

En el Capítulo 1 se planteó que en el capitalismo, la división del trabajo conduce a la especialización y a la producción de valores de uso “para otros” que deben encontrar una demanda solvente en el mercado. A este dilema se enfrenta tanto la empresa capitalista como los emprendimientos: el valor de cambio (no el valor de uso) es el motor que mueve la producción y el mercado es quien valida el trabajo realizado de manera privada e independiente. Para generar los ingresos que permitan reproducir la vida de sus trabajadores y sus familias, la producción debe ser vendida en el mercado y, por lo tanto, las reglas del intercambio, de contenido utilitario, se imponen al conjunto de los emprendimientos (Gaiger, 2007).

En efecto, estos emprendimientos producen sus mercancías bajo su particular organización del trabajo pero compiten con las empresas capitalistas que actúan en la misma esfera de la producción

para vender su producción en el mercado. Por lo tanto, no sólo deben ofrecer productos que sean requeridos en el mercado sino también deben producirlos en condiciones competitivas para hallar compradores y poder reiniciar el ciclo de producción. Así, si bien la producción de plusvalor no es el objetivo que persiguen los emprendimientos, las reglas que imprime el modo de producción capitalista los llevará por este camino. Más adelante, se profundizará sobre este tema.

Aquí parece relevante aclarar que no se desconoce la existencia de mercados solidarios y redes de comercio justo<sup>27</sup> donde la mencionada competencia entre unidades productivas de lógicas diferenciadas no estaría presente. Pero se considera que en el desarrollo actual de estos emprendimientos parece no constituir la norma general bajo la cual se adquieren las materias primas e insumos necesarios y se comercializa la producción. En términos generales, se puede afirmar que los emprendimientos establecen relaciones de intercambio con las empresas –los proveen de insumos, compran su producción, etc.– y relaciones de competencia porque actúan en las mismas ramas de la producción<sup>28</sup>.

Partiendo de esta afirmación, se sostiene que se presenta como condición de existencia de estos emprendimientos la necesidad de ser capaces de producir mercancías, es decir, objetos socialmente útiles y de producirlas en condiciones competitivas.

---

<sup>27</sup> Las redes de comercio justo se plantean como objetivo beneficiar a los productores más desfavorecidos, impulsando mejores condiciones sociales, económicas, políticas, éticas, etc. Se busca que el productor obtenga un precio justo por su producto, al tiempo que se educa a los consumidores e impulsa el desarrollo sustentable (Cotera Fretell y Ortiz Roca, 2004).

<sup>28</sup> Coraggio analiza estos procesos a partir del concepto de una economía mixta con hegemonía del capital. En su análisis, considera que estos emprendimientos de la Economía Popular desarrollan “*relaciones de intercambio con el subsistema de empresas de capital y con el subsistema de agencias del estado*” (2009: 137). Aquí se hace referencia únicamente a la interrelación con las empresas capitalistas pero, hacia el final de este Capítulo, se incorporará también la interrelación con el Estado.

### *2.2.2. La jornada de trabajo*

En el Capítulo 1 se planteó que en las empresas capitalistas, la extensión de la jornada de trabajo por encima del tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, tiene como único propósito la apropiación del trabajo impago por parte del capitalista. Como dijimos, la búsqueda de la maximización del plusvalor es lo que conduce al desarrollo continuo de las fuerzas productivas del trabajo para acrecentar la apropiación de plustrabajo, sin importar las consecuencias sociales y ambientales que esto conlleve. Es justamente esta apropiación lo que le permite al capitalista reiniciar el proceso con un mayor volumen de capital en cada nuevo ciclo.

Ahora bien, ¿qué es lo que ocurre en estos emprendimientos? Al no existir divisiones de clase, los productos del trabajo le pertenecen a los trabajadores que se desempeñan durante una jornada de trabajo que se determina colectivamente. Aquí lo que se busca es maximizar los ingresos o beneficios de los trabajadores (Olivera, 2003). Sin embargo, analíticamente, se podría plantear que en estos emprendimientos la jornada de trabajo también se divide entre la jornada necesaria –el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de los trabajadores– y el plustrabajo que sería apropiado por los propios trabajadores en caso de existir. En efecto, cada emprendimiento decide cómo distribuye el resultado de esa jornada pero la duración de ésta se encuentra condicionada por su intensidad y por los niveles de productividad que pone en movimiento.

En el extremo, si no generan trabajo excedente –es decir, la jornada de trabajo solamente permite cubrir los costos de producción y retribuir a los trabajadores–, ya sea como resultado de bajos niveles de productividad o como consecuencia de una decisión colectiva, al comenzar nuevamente el ciclo de producción, se iniciaría con los mismos medios de producción, por lo que no existiría posibilidad alguna de introducir mejoras en el proceso de producción y/o incorporar nuevos trabajadores para ampliar la escala. Es decir, se estaría frente a un ciclo caracterizado por la forma de

circulación D–M–D: se transforma el dinero (D) en mercancías (M) cuya venta, luego del proceso de producción, retorna el mismo dinero que se desembolsó originalmente (D).

Por el contrario, si existe una jornada excedente, los emprendimientos dispondrían de un fondo – de mayor o menor magnitud, según sus capacidades productivas y sus decisiones– para reinvertir en el proceso, ya sea ampliando la planta de trabajadores, incrementando el capital circulante y/o adquiriendo las maquinarias que se necesitan para aumentar la productividad de su trabajo. Por lo tanto, la existencia del plustrabajo les permitiría iniciar un ciclo de producción de escala ampliada.

En consecuencia, las decisiones vinculadas a la duración de la jornada de trabajo y a la distribución de los productos del trabajo se encontrarían condicionadas por las propias leyes de acumulación del modo de producción capitalista. Como se desarrollará más adelante, si bien se presenta como una decisión “libre”, en definitiva no lo es, ya que si el emprendimiento no desarrolla la capacidad de generar plustrabajo y de reinvertir continuamente en el proceso de producción, sus posibilidades de supervivencia podrían resultar amenazadas.

### *2.2.3. La gestión administrativa–contable y la gestión comercial de los emprendimientos*

Los emprendimientos requieren de la venta de su producción para sostener su proceso de producción en el tiempo y es por ello que la gestión administrativa–contable de los emprendimientos y la gestión comercial son áreas fundamentales.

Por un lado, los emprendimientos –como cualquier otra empresa– requieren de un buen manejo administrativo y contable para calcular correctamente los costos de producción y los precios de venta de los productos, así como para calcular la provisión de materias primas y materiales. Asimismo, estas áreas suministran información referida a los flujos de ingresos que se obtendrán, datos que son

requeridos para planificar correctamente los niveles de producción.

Por otro lado, la gestión comercial de los emprendimientos es clave ya que la capacidad de venta condicionará la posibilidad de recomenzar el ciclo de producción. En este sentido, la implementación de mecanismos de comercialización eficaces que garanticen la venta de la producción es fundamental para el desarrollo de los emprendimientos. Fundamentalmente, dado que las grandes empresas –como se planteó en el Capítulo 1– obtienen economías de escala en la distribución y comercialización y las más pequeñas afrontan mayores costos asociados a estas tareas, se refuerza la necesidad de que estos emprendimientos –que generalmente se caracterizan por una escala reducida de actividades– desarrollen mecanismos de comercialización eficaces<sup>29</sup>.

En ocasiones se plantea que los emprendimientos presentarían serias dificultades en estas áreas, ya que se argumenta que no disponen de los conocimientos y la experiencia necesaria para llevar adelante la administración, la contabilidad y la comercialización de la producción. Sin embargo, la evidencia muestra situaciones diferenciadas por lo que parece importante no generalizar la conclusión y plantear que podrían existir dos factores que estarían vinculados con la mayor o menor capacidad de gestión administrativa–contable y comercial de los emprendimientos. El primer factor es el conocimiento previo que tengan sus propios trabajadores en estas áreas en virtud de sus trayectorias laborales. El segundo es el tamaño de los establecimientos: es probable que los emprendimientos de menor escala no cuenten con una persona que posea esos conocimientos o que pueda especializarse en dichas tareas ya que implicaría desatender otras. Sin embargo, junto con el crecimiento del tamaño de los emprendimientos crece también la posibilidad de encontrar trabajadores que posean tales conocimientos y que su desempeño específico no resienta la producción.

Un caso particular lo constituyen los emprendimientos autogestionados, que han surgido como

resultado de procesos de recuperación de empresas. En ellos, es común que estas tareas estuviesen a cargo del capitalista y/o de personal que abandona la empresa luego de la quiebra. Por lo que deben suplir este rol trabajadores que no cuentan con experiencia previa en estas áreas de trabajo. Además, no solamente deben desarrollar estas actividades sino también resignificarlas, a partir de pensar y dirigir la empresa en forma colectiva (Ruggeri, 2011). Esto conduce a pensar que estos emprendimientos podrían presentar mayores dificultades para desempeñar esas tareas.

#### *2.2.4. La necesidad de producir en condiciones competitivas*

En el inicio del capítulo se planteó que el surgimiento de estos emprendimientos estaría fuertemente vinculado a la necesidad de los trabajadores de generar una fuente de ingreso frente a la imposibilidad de encontrar un trabajo asalariado que les permita satisfacer sus necesidades legítimas. Al mismo tiempo, se afirmó que justamente este origen determinaba que los emprendimientos generalmente se caracterizan por contar como principal recurso la fuerza de trabajo y por una baja inversión en medios de producción.

Como resultado, la gran mayoría de los emprendimientos utilizan técnicas de baja productividad, ya que no disponen de los recursos para poner en funcionamiento los medios de producción que acrecienten significativamente la productividad del trabajo<sup>30</sup>. En el caso de las fábricas recuperadas por los trabajadores, en muchos casos sí podrían disponer de estos medios de producción pero, producto de la quiebra y el vaciamiento, terminan sin muchos de ellos al momento de la recuperación o se vuelven obsoletos al enlentecer la inversión debido a la situación económica que enfrentan pre y post

---

<sup>29</sup> Se volverá sobre este punto hacia el final del Capítulo cuando se plantee la necesidad de conformar redes y encadenamientos productivos.

<sup>30</sup> Como se analizó en el Capítulo 1, se requiere de una fuerte inversión en capital constante para adquirir los medios de producción que vuelven más productivo el trabajo.

recuperación<sup>31</sup>. A lo que se sumarían los problemas mencionados respecto a las capacidades de gestión.

Por lo tanto, en términos productivos, se podría afirmar que estos emprendimientos comienzan sus actividades en condiciones claramente desfavorables. Sus técnicas de producción presentan una baja productividad y, si ésta es menor a la que rige en esa rama de la producción, tendrán dificultades para producir en condiciones competitivas.

Este hecho repercute negativamente en la capacidad de desarrollo de los emprendimientos. Implica que los trabajadores insumen más tiempo que el socialmente necesario para la producción de las mercancías, por lo que sus costos de producción se ubicarían por encima de los de las empresas que actúan en su misma rama. Para seguir con el desarrollo de la actividad, y ante la necesidad de mantener un precio competitivo de sus productos, los emprendimientos terminarían compensando sus mayores costos con reducidos resultados económicos. Esta menor capacidad de generar ingresos por las ventas de sus productos repercute negativamente en dos planos: la capacidad de inversión<sup>32</sup> (en maquinaria, equipamiento y materia prima) y la retribución a los trabajadores.

Ahora bien, no sólo el comienzo del desarrollo de su actividad económica es desfavorable sino que esta situación podría agravarse continuamente ya que, al encontrarse en el modo de producción capitalista, estos emprendimientos se encuentran subordinados a la lógica de la acumulación. Como se analizó en el Capítulo 1, el desarrollo de las fuerzas productivas, requiere de un constante incremento de las maquinarias aplicadas y de las materias primas y materiales que son transformados en el proceso

---

<sup>31</sup> Justamente, esto explica por qué sus antiguos dueños deciden abandonarlas. Como plantea Ruggeri, *“los trabajadores no están decidiendo, en verdad, otra cosa que intentar continuar la explotación de un establecimiento fracasado, a veces por circunstancias macroeconómicas que el propio capitalista no pudo resolver, la mayoría por decisión de los patrones, que intentaron sacarse de encima el negocio a costa de sus empleados, y generalmente también, de proveedores, de clientes y del Estado (...). En este sentido, están reducidos a intentar hacer funcionar para su supervivencia una unidad económica previamente condenada por las reglas de juego del mercado.”* (2011: 70-71).

<sup>32</sup> Aquí no se desconoce la imposibilidad que presentan algunas empresas recuperadas para invertir en la incorporación de maquinarias y equipamiento por no contar legalmente de la explotación de los establecimientos. En estos casos, más allá de la escasez de recursos monetarios para invertir, se presentan problemáticas de índole legal. Más allá de estos casos particulares, no pierde validez el planteo que se viene desarrollando.

de producción. Las empresas capitalistas constantemente presentan la necesidad de ampliar la escala de su producción y dan respuesta a esta situación, incorporando las técnicas necesarias para producir en condiciones competitivas.

Los emprendimientos también se enfrentan a esta necesidad ya que sino terminarán estancándose y produciendo en condiciones cada vez más perjudiciales, lo que complicará acrecentadamente su capacidad de supervivencia y, también, de generar los ingresos que requieren sus trabajadores para cubrir sus múltiples necesidades. Más aún, no solamente deben acumular al ritmo que lo hacen las empresas capitalistas sino que, para compensar su menor productividad relativa inicial, deben acelerar su ritmo de acumulación para alcanzarlas de manera de volverse competitivas y ser sostenibles en el tiempo.

En este punto, resulta importante recordar lo que fue planteado en el Capítulo 1: la revolución de las condiciones técnicas de producción no presenta el mismo dinamismo en todas las ramas de producción y los niveles de consumo de la población restringen la posibilidad de una continua ampliación de la escala de producción de determinados bienes. Como resultado, mientras algunas ramas exigen una considerable concentración de capital y una escala de producción elevada para producir en condiciones competitivas, otras permiten el desarrollo de capitales de menores magnitudes. En las primeras, las pequeñas empresas no tendrían cabida y tampoco estos emprendimientos en la medida en que el capital que ponen en movimiento no les permitiría reunir la escala mínima de producción.

No obstante, en las ramas de la producción que exigen una menor tecnificación o una menor escala de producción, estos emprendimientos –al igual que las empresas de menor tamaño– podrán ofrecer sus productos. Pero aquí, aunque las exigencias del capital son menores, también se verán en la necesidad de alcanzar condiciones competitivas y esto requiere de la incorporación de las técnicas

productivas introducidas continuamente por el capitalismo. Ya que, como se planteó, en caso de no aplicar estas técnicas más productivas, los emprendimientos insumirían más tiempo que el necesario en la producción, lo que afecta negativamente su desarrollo. Como plantea Gaiger:

“(…) [los emprendimientos] 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” (2007: 99)

Pero más aún, estas ramas de la producción que demandan relativamente una baja inversión inicial presentan, por la misma razón, menores barreras a la entrada, es decir, se caracterizan por una multiplicidad de productores que ofrecen las mismas mercancías. Esta situación intensifica la competencia por la venta de los productos y puede llevar incluso a sus oferentes a bajar el precio de sus productos como estrategia de venta.

Por lo tanto, los emprendimientos para sostener su actividad en el tiempo deberían producir en condiciones competitivas que les permitan vender su producción en los mercados atomizados en los que se desarrollan. En caso de no alcanzar dichas condiciones, los emprendimientos deberán encontrar la forma de compensar esa menor productividad. A continuación se plantean las estrategias que los emprendimientos encuentran para alcanzar dicho objetivo.

#### *2.2.5. Los mecanismos de compensación*

Los mayores costos de producción que afrontan los emprendimientos que utilizan técnicas menos productivas deben ser compensados de una manera u otra, dado que no pueden ser trasladados a los precios pues es probable que no encuentren compradores a un precio muy superior al de la competencia. Por lo tanto, partiendo del supuesto que los emprendimientos venden sus productos al

precio de mercado<sup>33</sup>, es decir, que no trasladan su menor productividad al precio de los productos, se analizan los mecanismos de compensación que se presentan.

Algunos de estos mecanismos son positivos y se vinculan a la particularidad que presentan los emprendimientos de no separación entre propiedad y utilización de los medios de producción. Sin embargo, otros mecanismos afectan directamente los ingresos y las condiciones de trabajo, reduciendo la posibilidad de convertirlos en una estrategia de vida que les permita a sus miembros satisfacer sus necesidades tanto materiales como sociales.

#### 2.2.5.1. Ingresos percibidos y condiciones de trabajo

Los bajos niveles de productividad que exhiben algunos emprendimientos se reflejan en las condiciones de trabajo altamente desfavorables que enfrentan sus trabajadores. En este sentido, se considera que los principales mecanismos de compensación que desarrollan estarían asociados a la baja retribución de los trabajadores, la prolongación de la jornada de trabajo y a las condiciones de seguridad e higiene que presentan los establecimientos.

##### *2.2.5.1.1. La baja retribución de los trabajadores*

Tal como se viene argumentando, los altos costos que afrontan estos emprendimientos como resultado de su baja productividad resienten los ingresos que perciben por la venta de sus productos. En este sentido, son sus propios trabajadores quienes sufren de manera directa las consecuencias de esta situación. Si deciden no extender la jornada de trabajo y se prioriza la reinversión en el proceso de

---

<sup>33</sup> Este supuesto está basado en el hecho de que los emprendimientos no actúan en mercados oligopólicos o monopólicos, por

producción, serán los ingresos reducidos de los trabajadores los que compensen la menor productividad que se pone en movimiento.

Desde nuestra perspectiva, este mecanismo no sería propicio para garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos, ya que atenta contra el objetivo que se plantea la Economía Social de satisfacer las necesidades legítimas de las personas y de reproducción ampliada de la vida de todos (Coraggio, 2002).

Es común, fundamentalmente cuando comienzan sus actividades, que los trabajadores resignen parte de sus ingresos para “apostar” al desarrollo de sus emprendimientos, reinvertiendo continuamente los resultados económicos que obtienen. En algunos casos, se trata de una estrategia transitoria a la que acceden los trabajadores con el interés de posicionar sus emprendimientos hasta alcanzar las condiciones productivas que les permita obtener una retribución suficiente para cubrir sus amplias necesidades. Sin embargo, si la reinversión no es suficiente para adquirir el equipamiento y las maquinarias que permitan producir en condiciones competitivas, la estrategia se podría volver permanente, resintiéndose la capacidad de reproducción de sus trabajadores<sup>34</sup>.

#### *2.2.5.1.2. La prolongación y la intensificación de la jornada de trabajo*

La prolongación y la intensificación de la jornada de trabajo es otro de los mecanismos utilizados por algunos emprendimientos para compensar la menor productividad que presentan. En este sentido, Tiriba (2007) plantea que los emprendimientos utilizan este mecanismo para generar los ingresos que requieren para reproducir sus vidas, sacrificando las horas dedicadas al ocio y/o intensificando de

---

lo tanto son tomadores de precios de sus productos, no formadores.

<sup>34</sup> Esto podría traer aparejado la desvinculación de algunos trabajadores o el desencadenamiento de conflictos, lo que agravaría aún más el futuro del emprendimiento.

manera extraordinaria la producción.

“Es importante intensificar el ritmo y extender la jornada de trabajo, sacrificando el tiempo libre, pero la ventaja es que la producción asociada no se caracteriza por la mercantilización de la fuerza de trabajo, sino por su ‘autoexplotación’ intensiva y para satisfacer las necesidades básicas como principal criterio para establecer el *quantum* de trabajo (...). Cuando el mercado les ‘abre las puertas’, si la tecnología es constante y el número de trabajadores no aumenta, hay que producir una cantidad mayor de productos y, obviamente, eso sólo puede obtenerse de dos formas: por la intensificación del ritmo de trabajo y la reducción de los tiempos muertos (...), o por el aumento de la jornada de trabajo.” (Tiriba, 2007: 210–211)

La extensión de la jornada de trabajo representa, sin dudas, uno de los principales mecanismos que estos emprendimientos utilizan para compensar su menor productividad. Tiriba plantea que es recurrente que estos emprendimientos extiendan sus jornadas de trabajo más allá de la cantidad de horas que trabajarían en una empresa capitalista:

“Es importante enfatizar aunque el tiempo de trabajo para producir los medios necesarios para la supervivencia suele exceder la jornada establecida, a pesar de que no se configure como trabajo excedente, pues en estas organizaciones sus integrantes no se presentan en el mercado como vendedores de fuerza de trabajo. Es decir, el tiempo socialmente necesario para la producción de la mercancía (y para producirse a sí mismo como trabajador), se prolonga mucho más que el tiempo socialmente necesario encontrado en las empresas de capitales. Sin embargo, no se configura como trabajo no pagado. Por el contrario, cuanto más se trabaja, mayor es la posibilidad de aumentar la remuneración del conjunto de los trabajadores.” (Tiriba, 2007: 210)

Se comparte la opinión de la autora respecto a que los emprendimientos generalmente suelen trabajar durante una jornada de trabajo extendida –comparativamente con las empresas capitalistas–, sin embargo, se disiente respecto a la valoración de ese proceso. Mientras que para la autora esto sería algo positivo en tanto la prolongación de la jornada de trabajo, la ‘autoexplotación’ –en sus propios términos– abriría la posibilidad de incrementar los ingresos de los trabajadores ante un aumento de la demanda, desde nuestro planteo sería el resultado de las desfavorables condiciones de producción que los obliga en todo momento a trabajar jornadas extensas por una retribución muy reducida. En otras

palabras, los trabajadores dedican más tiempo a la producción para compensar la menor productividad que ponen en movimiento dada la baja tecnificación de su proceso de producción.

En este sentido, se argumenta que si un emprendimiento produjera en las condiciones que rigen en su rama de producción, no tendría la necesidad de extender la jornada laboral de sus trabajadores más allá de sus competidores capitalistas. La producción que se obtendría en una jornada “normal” de trabajo, y los ingresos que de allí resultarían, serían suficientes para reproducir sus fuerzas de trabajo – e invertir en expandir el emprendimiento–.

Por lo tanto, se considera que la clave para volver sostenibles a estos emprendimientos no debería estar atada a la extensión de la jornada de trabajo como vía para compensar una menor productividad, sino en garantizar las condiciones para que en una jornada normal puedan producir en las condiciones técnicas que les permita obtener los ingresos necesarios para reproducir sus vidas. Si, tal como se planteó al inicio de esta Tesis, la Economía Social busca superar las relaciones sociales del modo de producción capitalista y avanzar hacia “otra” economía, se requiere instrumentar otros mecanismos –que no impliquen el sacrificio del tiempo “libre”– para que estos emprendimientos puedan sostenerse en el tiempo y convertirse en fuentes de ingresos dignos para quienes allí trabajan.

#### *2.2.5.1.3. Condiciones de seguridad e higiene*

Otra de las formas de compensar una menor productividad y reducir los costos de producción, estaría dada por la reducción de los gastos asociados con la seguridad e higiene. En este sentido, algunos emprendimientos destinan escasos recursos a estos fines, poniendo incluso en riesgo la propia vida de sus trabajadores.

La falta de cumplimiento de las condiciones mínimas de seguridad e higiene se observa tanto en

la no utilización de la ropa de trabajo y las protecciones (barbijos, audífonos, etc.) requeridas para el desarrollo de la actividad, así como en instalaciones que no reúnen requisitos mínimos para prevenir un posible accidente de trabajo.

Inclusive en el caso de un accidente de trabajo, muchas veces estos trabajadores no tienen acceso una obra social o seguros para sus empleados ya que la forma contractual no lo requiere, pero tampoco existen recursos para obtenerlos de otra manera.

#### 2.2.5.2. La retribución al capital invertido y los costos asociados a la supervisión y control

Este cuarto mecanismo de compensación está asociado a los rasgos distintivos que presentan estos emprendimientos: la unidad entre propiedad y utilización de los medios de producción. Esta característica reduce los costos que afrontan los emprendimientos y, de esta manera, contribuye a mejorar los resultados económicos que perciben. Sin embargo, no necesariamente presentaría un rol significativo.

Por un lado, la unidad entre propiedad y utilización de los medios de producción redundaría en que los emprendimientos no tengan la obligación de distribuir parte de sus resultados económicos a quienes hayan actuado como inversores, ya que aquí son los propios trabajadores quienes han desempeñado esta función. Por lo tanto, los ingresos que se obtienen como resultado de la venta de la producción tienen dos destinos posibles: vuelven al proceso de producción (como materiales, materias primas, maquinarias, reserva de excedente, etc.) o son distribuidos a los trabajadores como retribución por el trabajo realizado<sup>35</sup>. En este sentido, para Coraggio, Gaiger y Singer esto constituye una ventaja objetiva para estos emprendimientos:

“(…) puestos a competir, el capital exige una tasa de ganancia que carga al precio y por la cual tiene que responder ante sus accionistas o inversores. Ese margen de ganancia que no reclamarían los emprendimientos familiares o solidarios, ni muchas cooperativas, o la posibilidad de substituir con ingresos menores por hora de trabajo, les da una franja de competitividad para compensar en parte la menor productividad física (aquí lo cuantitativo juega un rol central).” (Coraggio, 2009: 359)

“Revisando las ventajas objetivas con las que cuentan los emprendimientos autogestionados, una de sus características tangibles es la eliminación de la parte del excedente antes apropiada por el estamento patronal para fines privados” (Gaiger, 2007: 100)

“(…) en la fábrica capitalista los empleados tienen que producir ganancias proporcionales al capital invertido, una obligación que los cooperados no tienen, lo que les permite autoexplotarse menos” (Singer, 2007: 66)

Por otro lado, algunos autores plantean que estos emprendimientos presentan menores costos vinculados al control y la supervisión de sus trabajadores. Entre ellos, Gaiger plantea que estos emprendimientos disminuyen estas erogaciones por no requerir del armado de estructuras de control y supervisión de las tareas que desarrollan los trabajadores:

“(…) los emprendimientos solidarios poseen elementos reductores de los *costos de transacción* de sus intereses internos y de sus negocios, sin dejar de adoptar mecanismos de monitoreo y recompensa de los esfuerzos y de las responsabilidades individuales” (2007: 100)

Sin embargo, es dable afirmar que el peso que representan estos costos de supervisión y control está relacionado con la escala de los establecimientos: una planta de tamaño relevante en cuanto a trabajadores y producción requieren del armado de estructuras de control y supervisión que se vuelven innecesarias en las empresas de menor tamaño. Por lo tanto, se sostiene que los menores costos que afrontan en estas tareas solamente tendrían relevancia como mecanismo de compensación en los emprendimientos de mayor escala. Pero, tomando en cuenta que generalmente los emprendimientos

---

<sup>35</sup> Vale destacar que algunos emprendimientos instrumentan mecanismos para retribuir también a los trabajadores que hayan invertido en el proceso de producción como forma de incentivar estas inversiones.

presentan reducidas escalas de producción, esta compensación sería relativamente acotada.

Por lo tanto, cabe preguntarse si la ausencia del rédito apropiado por la clase capitalista y los menores costos de supervisión son suficientes para compensar la menor productividad que ponen en movimiento estos emprendimientos. Sin duda, según los medios de producción que comanden y la rama en la que produzcan, cada emprendimiento se encontrará en una posición diferenciada. Sin embargo, en términos generales, se puede afirmar que si la brecha de productividad entre las empresas que producen en condiciones competitivas y estos emprendimientos se vuelve significativa, estos menores costos serían insuficientes para compensarla, ya que la tecnificación del proceso productivo es el mecanismo más potente para incrementar la productividad del trabajo.

\*\*\*\*\*

En síntesis, hasta aquí se ha planteado que los emprendimientos presentan niveles de productividad relativamente menores que se originan en la baja tecnificación del proceso productivo que es consecuencia de los escasos recursos disponibles al momento de inicio de sus actividades productivas y, en casos particulares, del traumático proceso de constitución de la fábrica recuperada. Esta baja productividad repercute negativamente en su desarrollo, ya que deben afrontar mayores costos de producción que las empresas con las que compiten.

Para afrontar estos mayores costos, y con el objetivo de continuar su actividad productiva, los emprendimientos instrumentan mecanismos para compensar la menor productividad. Estos mecanismos habilitarían la posibilidad de generar los excedentes necesarios para reinvertir. Sin embargo, todo ello a costa de percibir bajas retribuciones, trabajar durante jornadas extensas y/o afrontar condiciones inadecuadas de trabajo.

Ahora bien, la existencia de mecanismos de compensación no garantiza que estos

emprendimientos alcancen las condiciones productivas necesarias para ser competitivos en el mercado donde se desempeñan. Es decir, la efectividad de estos mecanismos de compensación estaría determinada por su capacidad de liberar la magnitud de excedente que habilite los niveles de inversión necesarios para incorporar los cambios técnicos que se requieren para ser competitivos en el mercado. Es decir, una vez que los emprendimientos alcanzan las condiciones que rigen en su rama de producción, los mecanismos de compensación se volverían innecesarios. Sin embargo, si dichas condiciones no se alcanzan podrían resultar permanentes e incluso, en algunos casos, insuficientes para compensar la menor productividad.

Por lo tanto, se concluye que la existencia de mecanismos de compensación genera potencialmente tres situaciones diferenciadas:

- Pueden resultar insuficientes para compensar la menor productividad relativa que ponen en movimiento, es decir, recurrentemente los costos de producción superan a los ingresos que se obtienen por la venta, por lo que los emprendimientos terminarían siendo expulsados del mercado.
- Permiten sostener el ritmo de las empresas con las que compiten pero no alcanzarlas. Estos mecanismos permiten compensar la baja productividad pero no se genera la masa de excedente necesaria para invertir en el proceso productivo y alcanzar las condiciones que en promedio rigen en su rama. Así, los emprendimientos logran sostenerse en el tiempo pero a costa de compensar continuamente la baja productividad con una jornada de trabajo extendida o con menores ingresos.
- Permiten alcanzar los niveles de productividad de las empresas competidoras, ya que los mecanismos de compensación son suficientes para generar la masa de excedente que se requiere para introducir las mejoras en el proceso productivo. Los emprendimientos alcanzan condiciones

competitivas y los mecanismos de compensación se vuelven eventualmente innecesarios.

En conclusión, se observa que la clave para lograr la sostenibilidad de los emprendimientos en el tiempo estaría asociada a la capacidad para alcanzar los niveles de inversión que se requieren para producir competitivamente. Sólo bajo estas condiciones los emprendimientos tendrían la capacidad de producir durante una jornada de trabajo “normal” y de generar los niveles de ingresos que permitan a sus trabajadores alcanzar niveles de vida relativamente adecuados. En consecuencia, si bien estos emprendimientos privilegian el trabajo por sobre la acumulación de capital, al verse inmersos en el capitalismo, se ven subordinados a la necesidad de incorporar continuamente capital para producir en condiciones competitivas.

Sin embargo, no todos los emprendimientos estarán en iguales condiciones para alcanzar dichos niveles de inversión, ya que se requiere poner en movimiento una magnitud de recursos que no todos estarían en condiciones de afrontar. La financiación externa se convierte en una alternativa frente a la escasez de recursos propios, sin embargo, como fue planteado en el Capítulo 1, el sistema financiero beneficia a las grandes empresas que presentan mayores activos y garantías, por lo que las pequeñas empresas y los emprendimientos presentan mayores dificultades para acceder a dichos recursos. Estos últimos incluso enfrentan mayores dificultades que las empresas para reunir las garantías exigidas por el sistema bancario (Félix, 2006).

Esta situación abre la discusión acerca de la necesidad de generar las condiciones para que estos emprendimientos puedan alcanzar dichos niveles de inversión. A continuación, se desarrollan las principales alternativas que se presentan.

### **2.3. Alternativas para fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos**

Hasta aquí se viene argumentando que los emprendimientos deben alcanzar los niveles de productividad que rigen en la rama de producción en la que operan, de manera de lograr sostener su actividad en el tiempo. Se planteó que, justamente por su origen, presentan una baja composición técnica y esto resiente sus niveles de productividad. Para contrarrestar esta situación, también se sostuvo que los emprendimientos ponen en movimiento mecanismos de compensación que les permiten, con mayor o menor éxito, alcanzar dichos niveles.

El análisis se enfocó en las acciones que se desarrollan al interior de estos emprendimientos para alcanzar una sostenibilidad en el tiempo. Sin embargo, se concluyó que estos mecanismos, fundamentalmente la prolongación de la jornada de trabajo y la obtención de bajos ingresos –que resultan ser los más significativos–, deterioran las condiciones de vida de sus trabajadores. En efecto, se planteó que sería necesario implementar otras acciones que contribuyan a fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos generando, al mismo tiempo, condiciones laborales adecuadas para sus trabajadores.

En este sentido, a continuación se presentan y analizan dos alternativas que contribuirían a fortalecer su sostenibilidad: la conformación de encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado.

#### *2.3.1. La conformación de cadenas solidarias de valor*

En este Capítulo se estudiaron las problemáticas que atraviesan los emprendimientos vinculadas con dos planos de análisis: las relaciones sociales de producción y la gestión económica –concentrando la atención principalmente en esto último–. En ambos casos, el análisis se focalizó en aspectos internos

de los emprendimientos, sin ahondar en la interrelación con otras unidades productivas. Se propone a continuación avanzar en esto último, presentando las problemáticas que pueden surgir como resultado de la interrelación con otras unidades productivas y proponiendo alternativas para resolverlas.

Para ello, se parte del supuesto que los emprendimientos no controlan la totalidad de la cadena de valor en la que se encuentran insertos. Por lo tanto, en algunas de las etapas, que abarcan desde la producción de materias primas hasta la colocación de los productos en el mercado, establecen relaciones de intercambios con otras unidades productivas (ya sean emprendimientos o empresas capitalistas).

Más aún, se entiende que estos emprendimientos generalmente se abocan a las actividades productivas intensivas en mano de obra, relativamente simples y que no requieren elevados niveles de inversión<sup>36</sup>. Esto indica que se ubican en los eslabones más débiles de la cadena de valor donde la competencia es más feroz, ya que compiten con múltiples oferentes –tanto emprendimientos como empresas– y esto redundará, en ocasiones, en la reducción de los precios como estrategia de venta.

Por lo tanto, se puede afirmar que las interrelaciones se producen principalmente en dos etapas: la compra de los medios de producción (materias primas, materiales, bienes de capital) y la comercialización y venta de las mercancías (transporte, distribución y venta de los productos).

En relación con lo primero, además de la fuerza de trabajo, los emprendimientos deben disponer de capital constante para llevar adelante el proceso de producción. Éste se componen, por un lado, de las maquinarias y herramientas y, por otro lado, de las materias primas, materiales, etc.. En relación, con lo primero, ya se ha planteado que enfrentan serias dificultades para incorporar capital fijo a su proceso productivo, ya que no disponen de los recursos económicos necesarios para afrontar tal

inversión. Sin embargo, en aquellos casos en que sí pueden hacerlo, deberán interrelacionarse con los productores de estos bienes de capital para adquirirlos. En este intercambio, si bien los emprendimientos enfrentan las mismas condiciones de venta (precios, formas de pagos, etc.) que las empresas capitalistas, su situación financiera –escasa bancarización, dificultad para acceder al crédito– los ubica en una posición desventajosa.

Sin embargo, se puede afirmar que la principal diferencia se presenta en la interrelación vinculada con la adquisición de las materias primas y materiales, es decir, del capital circulante o de trabajo que se consume en el proceso de producción. Aquí las condiciones de venta están íntimamente vinculadas con el volumen de las compras. Por lo tanto, los emprendimientos de menor escala se ven recurrentemente perjudicados ya que, al realizar compras de menor cuantía, deben afrontar precios superiores que quienes compran grandes volúmenes. Más aún, muchas veces los emprendimientos, dada su reducida escala, no alcanzan los volúmenes que los fabricantes de las materias primas y materiales exigen para la venta, por lo que terminan adquiriendo estos insumos en comercios mayoristas o minoristas a costos significativamente más elevados. Es decir, su reducida escala los afecta negativamente no sólo por limitar el efecto de economía de los medios de producción de uso compartido sino también porque eleva el costo de producción de las mercancías ya que encarece los insumos necesarios para la producción. Esto es, enfrentan mayores costos por fuera de su menor productividad.

Respecto a la comercialización y venta de los productos, la reducida escala de los emprendimientos, también los afecta negativamente en comparación con los establecimientos que presentan niveles de producción más elevados, ya que enfrentan mayores costos de distribución y comercialización de los productos. En este sentido, se despliegan dos posibilidades: comercializar

---

<sup>36</sup> Si bien los niveles de inversión no son elevados relativamente –si se los compara con otras ramas más intensivas en capital–, esto no contradice la afirmación de que se encuentran rezagados productivamente ya que, más allá de que los requerimientos

directamente sus productos o recurrir a un intermediario que desarrolle esta tarea por ellos.

En el primer caso, para vender los productos directamente al consumidor final se debe disponer de una red de clientes y contar con algún espacio para la comercialización de las mercancías, para no depender de la venta “puerta a puerta”. Por lo tanto, los emprendimientos requieren invertir para contar con un local acondicionado que atraiga la atención de potenciales clientes, sobre todo cuando actúan en mercados de alta competencia. Asimismo, la diferenciación de los productos puede ser otra estrategia posible para atraer a los clientes en estos mercados de alta competencia, pero también requiere de recursos tanto monetarios como humanos para implementar acciones de concientización acerca de las características distintivas del producto.

En el segundo caso, si los emprendimientos venden su producción a un intermediario, se reducen las inversiones necesarias en este eslabón de la cadena de producción pero, al mismo tiempo, se vuelven dependientes de estos intermediarios que, dada la vulnerabilidad que presentan los emprendimientos, terminan ofreciendo un precio muy bajo por sus productos. Esta situación encuentra su punto extremo cuando los emprendimientos dependen de la modalidad de producción a façon<sup>37</sup>, donde quien les compra los productos terminados, provee además los insumos necesarios, fijando los precios de venta y las características de los productos a confeccionar.

En consecuencia, la fragilidad que presentan los emprendimientos como consecuencia de la baja tecnificación de su proceso productivo, se agravaría aún más si se considera su ubicación en la cadena de valor y las situaciones que enfrentan al interrelacionarse con otras unidades productivas que presentan un mayor poder de mercado. Como plantea Singer:

---

de inversión sean bajos, igual no pueden alcanzarlos.

<sup>37</sup> Esta modalidad está muy difundida en Argentina principalmente en la producción textil y de calzado. Las grandes empresas que dominan el mercado compran la producción de emprendimientos asociativos a los cuáles les imponen tanto los precios como los requerimientos que deben cumplir los productos.

“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 al crédito, a redes de comercialización, a la asesoría tecnológica, etc.” (2007: 73)

En este sentido, para evitar que estos mecanismos perjudiquen aún más su desarrollo, Mance (2004a) plantea la necesidad de construir redes de emprendimientos que abarquen la totalidad de la cadena productiva disminuyendo al mínimo la interrelación con las empresas capitalistas. Según este autor, la sustitución permitiría fortalecer a los emprendimientos, obtener excedente que de otro modo se dirigiría a la acumulación capitalista:

“(…) a medida que la red solidaria remonta esa cadena productiva, creando emprendimientos que actúen como proveedores, el lucro que anteriormente era acumulado en esos segmentos de la cadena productiva se convierte entonces en excedente que pasa a retroalimentar la expansión de la misma red” (2004a: 49)

“El objetivo básico de estas redes es *remontar las cadenas productivas de manera solidaria y ecológica*: (a) produciendo en las redes todo lo que ellas todavía no consumen del mercado capitalista: productos finales, insumos, servicios, etc.; (b) corrigiendo flujos de valores, evitando retroalimentar a la producción capitalista, que es lo que ocurre cuando los emprendimientos solidarios compran bienes y servicios de empresas capitalistas; (c) generando nuevos puestos de trabajo y distribuyendo ingresos, con la organización de nuevos emprendimientos económicos para satisfacer a las demandas de las mismas redes; (d) garantizando las condiciones económicas para el ejercicio de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas.” (2004b: 354)

Estas redes o encadenamientos incluirían la totalidad de etapas que abarcan desde la elaboración de la materia prima hasta el consumo final de un conjunto de bienes y servicios. Su conformación requiere de una fuerte concientización, por un lado, de los emprendimientos que deberán priorizar la compra de productos realizados por emprendimientos de características similares y, por otro lado, de los consumidores finales para que elijan los productos elaborados con criterios diferenciados.

Mance (1999) distingue tres elementos centrales en estas redes: las células de consumo y de

producción, las conexiones entre ellas y los flujos de materiales, de información y de valor que circulan a través de la red. Para el autor, las redes presentan propiedades que contribuyen a potenciar su desarrollo. Entre ellas, se destacan la *autopoiesis* (la capacidad de reproducirse y expandirse, incorporando nuevos emprendimientos y consumidores, a partir de la continúa reinversión de los excedentes), la intensidad (la cualidad de incorporar más productores y consumidores), la extensividad (abarcar células de consumo y producción en nuevas regiones), la diversidad para producir bienes variados que respondan a los requerimientos de los consumidores solidarios, la integridad (la conexión con otras redes), la retroalimentación (el autoabastecimiento de los productores y consumidores) y el flujo de valor (la circulación del valor producido en la red).

El establecimiento de estas redes y encadenamientos fortalecería al conjunto de emprendimientos que las conforman. Sin embargo, existen fuertes limitantes para su extensión tanto horizontal (incluyendo emprendimientos que actúan en el mismo sector productivo) como vertical (emprendimientos que actúan en diferentes sectores productivos). El primero y más importante es que no es posible encontrar emprendimientos que actúen en la totalidad de los eslabones de las distintas cadenas productivas. En general, como se viene planteando, la escasa magnitud de capital que disponen los emprendimientos los obliga a ubicarse en determinadas actividades, generalmente, aquellas más intensivas en mano de obra. Asimismo, en muchos casos la distancia también actúa como barrera, ya que se encarecen los costos de traslado de los productos, por lo que los emprendimientos terminan priorizando la cercanía de sus proveedores. Adicionalmente, la falta de información también puede limitar la conformación de estas redes si los emprendimientos no conocen posibles proveedores de los insumos que requieren y compradores de sus propios productos. En definitiva, los emprendimientos podrán tejer redes que les permita reducir su interrelación con las empresas capitalistas, pero resultará sumamente difícil –en el contexto actual– eliminar completamente estos intercambios, ya que existe un predominio de éstas últimas en las diferentes ramas de la producción.

En este sentido, las redes solidarias que abarquen la totalidad de eslabones podrían conformarse parcial y paulatinamente, según el sector productivo en el que actúen los emprendimientos y según el contexto en que se encuentren insertos. Si bien la propuesta de conformar redes resulta fundamental, ya que pone en cuestión la necesidad de que los emprendimientos ganen escala y, con ello, poder de mercado que les permita mejorar su situación actual, no se pueden desconocer las mencionadas restricciones que afectarían su continua expansión.

No obstante, más allá de que los emprendimientos no sustituyan totalmente la provisión de insumos por parte de las empresas capitalistas, podrían unirse para realizar compras conjuntas y de este modo obtener mejores precios, reduciendo sus costos de producción. Al mismo tiempo, podrían conformar redes para distribuir y comercializar sus productos, alcanzando mercados a los que individualmente no logran acceder. En este mismo sentido, podrían crear marcas colectivas que actúen como mecanismos diferenciadores de sus productos y les permita acceder a mayores precios de venta. Por último, se pueden asociar en los procesos de producción, ya sea ampliando su escala de producción y/o especializándose en distintos eslabones, promoviendo la cooperación en vez de la competencia.

En este sentido, se considera que el potencial de las redes para el fortalecimiento de los emprendimientos sería significativo, lo que repercute positivamente tanto en su sostenibilidad como en las condiciones de reproducción de sus miembros. Sin embargo, desde la perspectiva de esta investigación, se considera que no se pueden pensar como un sistema cerrado y autosuficiente, sino que es necesario apuntalar su conformación, a partir de políticas activas que inyecten recursos y contribuyan a su desarrollo.

### *2.3.2. La redistribución de recursos por parte del Estado*

Cuando se plantea la necesidad de fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos para mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores, la discusión respecto al rol que el Estado debe ocupar en este proceso se vuelve fundamental.

Hasta el momento se planteó que los emprendimientos deberían alcanzar condiciones productivas que les permitan sostener y expandir sus actividades en el tiempo y, al mismo tiempo, les permitan generar los ingresos para que sus trabajadores alcancen condiciones de vida adecuadas. Luego, se analizó que los emprendimientos presentaban serias dificultades para producir en condiciones competitivas y esto afecta su sostenibilidad en el tiempo. Adicionalmente, se observó que no sólo presentarían limitantes en las distintas etapas de su proceso productivo sino que éstos se agravarían aún más si considera su posicionamiento en la cadena de valor. En síntesis, se analizaron las condiciones que enfrentan los emprendimientos en el contexto de una economía capitalista, sin considerar la existencia de mecanismos de redistribución –implementados por el sector público– que permitan compensar las dificultades que enfrentan los emprendimientos para producir en condiciones competitivas. Pero dado que el Estado desempeña un rol clave ya sea mediante la redistribución de los recursos y/o la regulación de las actividades, es dable pensar que mediante sus acciones podría contribuir a fortalecer al conjunto de iniciativas de los sectores populares para que se transformen en estrategias de vida.

Teniendo en cuenta lo anterior, resulta central introducir el concepto de sostenibilidad socioeconómica que plantea Coraggio (2008). En efecto, este autor propone que para la construcción consciente de un sistema orgánico de Economía Social es necesario avanzar hacia un criterio de sostenibilidad socioeconómica que incluya tanto la redistribución de recursos por parte del sector público como los aportes de otros trabajos y/o recursos que no son computados como costos. En

palabras del autor:

“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 una economía social y solidaria en un proceso de transición, y que admita la vía de *aparentes* “subsídios” económicos generalizados (educación, capacitación, exceptuación 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 (trabajo voluntario, redes de ayuda mutua, uso de la vivienda para la producción, etc.) a partir del principio de reciprocidad. Los emprendimientos deben poder cubrir sus gastos monetarios efectivos (sin imputaciones de valores a capacidades y recursos no comprados en el mercado) y lograr la reproducción de sus miembros o comunidades de referencia (si esa reproducción es simple o ampliada, es otra cuestión).” (2008: 357)

“En tanto la productividad y todas las capacidades que están detrás de ellas se aprenden, hace falta tiempo para que los nuevos emprendimientos la adquieran, y esto justificaría un período de incubación.” (2008: 359)

En este sentido, se plantea que la redistribución de recursos por parte del Estado debería ocupar un rol fundamental para revertir la situación desventajosa que presentan los emprendimientos. El Estado, mediante diversas políticas de promoción y fortalecimiento de los emprendimientos, puede canalizar los recursos necesarios para que éstos produzcan de manera competitiva y puedan posicionarse en el mercado.

Como plantean Coraggio, Singer y Gaiger, es clave que el Estado garantice las condiciones de sostenibilidad de estos emprendimientos, mediante la implementación de una batería de instrumentos que provean la asistencia que requieren para fortalecer sus capacidades productivas:

“(…) 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)

“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 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. Esta agenda debe incluir, asimismo, una reasignación de los recursos públicos, mediante políticas especiales que valoren las empresas sociales, algo que fue un hecho bastante saliente en la historia de las empresas capitalistas” (Gaiger, 2007: 105)

La redistribución de recursos por parte del Estado puede desempeñar un rol central en el análisis que se viene desarrollando. Por un lado, puede contribuir al fortalecimiento de la capacidad productiva de los emprendimientos existentes, asistiéndolos para mejorar las condiciones de producción que presentan, facilitando la asistencia económica y técnica necesaria para incorporar mejoras a los procesos productivos. Por otro lado, puede contribuir, mediante el otorgamiento de subsidios, a que los emprendimientos sean sostenibles en el tiempo, más allá de que por sus niveles de productividad no puedan competir con las empresas capitalistas. Por último, puede promover la conformación de nuevos emprendimientos, incluso en las ramas de la producción o en aquellos eslabones que presentan altas barreras a la entrada debido a los elevados requerimientos de inversión, de manera de fortalecer la propagación de este tipo de emprendimientos en todas las áreas del aparato productivo.

Concretamente, esta redistribución de recursos puede instrumentarse mediante subsidios que compensen los bajos ingresos que perciben los trabajadores, a través del financiamiento de inversiones que permitan tecnificar los procesos productivos que desarrollan, asistiéndolos en la mejora de la calidad y el diseño de los productos, en el desarrollo de las marcas, etc., mediante asistencia técnica especializada para mejorar áreas claves como la administración, la contabilidad y/o la comercialización, facilitando espacios para la comercialización de los productos, fortaleciendo la demanda de sus

productos a partir de las compras por parte del Estado, entre otros<sup>38</sup>.

Esta intervención al tiempo que fortalece la sostenibilidad de los emprendimientos contribuye a desactivar la puesta en funcionamiento de los mecanismos de compensación que instrumentan como repuesta a su baja productividad y permite la generación de nuevos puestos de trabajo. Es decir, a partir de su intervención, el Estado puede fortalecer el desempeño de los emprendimientos para que no sólo sean una estrategia de supervivencia sino que se conviertan en una estrategia de vida que garantice la satisfacción de las necesidades legítimas de sus miembros.

Antes de finalizar esta sección, resulta necesario destacar que existe un intenso debate dentro de la literatura de la Economía Social respecto a la sostenibilidad de los emprendimientos. Al respecto, hay posiciones que abogan por fortalecer la capacidad de los emprendimientos para competir en los mercados, mientras otras sostienen la necesidad de desarrollar instituciones y políticas que contribuyan a la sostenibilidad socioeconómica de los emprendimientos y que superen la visión estrictamente mercantil<sup>39</sup>. No se profundizará aquí sobre este debate pero a continuación se presenta nuestra postura al respecto.

En este sentido, se considera que los emprendimientos, en el contexto actual en el cual se encuentran insertos, deben alcanzar las condiciones de sostenibilidad que exige este modo de producción. Solamente si alcanzan los niveles de productividad que presentan las empresas con las que compiten, tendrán la posibilidad de generar los ingresos que permitan a sus trabajadores satisfacer sus amplias necesidades. Por lo tanto, se plantea que deben alcanzar dichos niveles de productividad no como vía para acumular ampliamente capital sino como condición para garantizar la reproducción de

---

<sup>38</sup> Numerosos ejemplos de estos tipos de asistencia se encuentran presente en Argentina. Entre ellas, cabe destacar por ejemplo el Programa Trabajo Autogestionado y Entramados Productivos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, el Programa Marca Colectiva y Manos a la Obra del Ministerio de Desarrollo Social y el Programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria que será abordado en detalle en el próximo capítulo.

<sup>39</sup> Para una discusión profunda sobre este debate, se sugiere consultar Vázquez (2010).

la vida de sus trabajadores. Sin embargo, se argumenta que no podrán alcanzar dichas condiciones sin un fuerte y continuo acompañamiento desde el Estado. Por lo tanto, se plantea que deben implementarse políticas activas que acompañen tanto el surgimiento, el desarrollo como la articulación de los emprendimientos.

Específicamente, es necesario acompañar a estos emprendimientos a través de políticas que contribuyan a mejorar su competitividad, ya sea facilitando las inversiones necesarias o promoviendo la conformación de redes y encadenamientos productivos. En síntesis, los emprendimientos podrían alcanzar las condiciones competitivas, dadas sus condiciones de creación y existencia, si el Estado contribuye mediante la continúa redistribución de recursos que permita su fortalecimiento.

Pero la vida de esas personas no puede estar a largo plazo atada a las contribuciones del Estado, las cuales podrían resultar insuficientes o incluso nunca producirse. Éstas deben utilizarse de manera eficaz para lograr una sustentabilidad económica propia de los emprendimientos, con independencia de otras contribuciones.

### **3. Síntesis**

En este Capítulo se profundizó acerca de las características que presentan los emprendimientos de la Economía Popular y cómo éstas afectan su posibilidad de desarrollo. El análisis se enfocó en la gestión económica de los emprendimientos y en este sentido se concluyó que, en términos generales, presentarían condiciones de producción desfavorables asociadas a sus técnicas de producción que los ubicaría en una situación desventajosa respecto a las empresas capitalistas con las que compiten. Se argumentó que, ante esta situación, instrumentan mecanismos de compensación –entre los que se destacan, la extensión de la jornada de trabajo y la baja retribución a los trabajadores– que afectan

negativamente las condiciones de trabajo y de vida de sus miembros.

Luego se avanzó en el análisis de la interrelación de estos emprendimientos con otras unidades productivas en las distintas fases del proceso de producción y se observó que esto agrava aún más la sostenibilidad de los emprendimientos. Al respecto, y con el objetivo de resolver estos limitantes, se propuso avanzar en la conformación de redes y encadenamientos productivos, así como en la redistribución de recursos por parte del Estado. A continuación, en el Capítulo 3, se estudiará en qué medida estas propuestas resultarían útiles para fortalecer el desarrollo de los emprendimientos, a partir del análisis de la experiencia de una política de promoción del Estado que conjuga la redistribución de recursos a los emprendimientos y el impulso a la conformación de redes y encadenamientos productivos.

### **CAPÍTULO 3. LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR EN ARGENTINA: SU ORIGEN Y DESARROLLO. ANÁLISIS DE LOS EMPRENDIMIENTOS PROMOVIDOS POR EL PROGRAMA SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES**

#### **1. Breve caracterización del contexto económico en que surgen y se desarrollan los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina**

El sistema capitalista, tal como se viene planteando, con sus relaciones sociales de producción, distribución y consumo conduce a la desigualdad estructural de las empresas y condena a la pobreza y a la exclusión a una porción de la población. Para combatir las consecuencias indeseables de este sistema que afectan la reproducción social, en los distintos momentos históricos los Estados nacionales asumen un rol –más protagónico por períodos y más pasivo en otros– que intenta armonizar “la cuestión social” y garantizar las relaciones sociales de producción capitalistas y de dominación de una clase social sobre otra (O’ Donnell, 1982), estableciendo los límites, condiciones y modalidades de la dominación y explotación<sup>40</sup> (Quijano, 2007).

A continuación, se realiza un sintético repaso por las etapas económicas de la Argentina durante las últimas décadas, con el objetivo de caracterizar el contexto en el que surgen y se desarrollan los emprendimientos de la Economía Popular en este país. No se intenta abordar en extenso las medidas económicas implementadas durante estos años, sino evaluar cómo éstas afectaron el proceso de acumulación del capital y las condiciones de vida de la población y, en consecuencia, impulsaron la necesidad de los trabajadores de crear estos emprendimientos.

Este apartado se divide en dos partes. La primera se enfoca en el surgimiento de los emprendimientos y, en tanto se entiende que se encuentra ligado a la implementación de las políticas

---

<sup>40</sup> El capitalista individual está interesado en maximizar la explotación del trabajo, por lo que muchas veces su interés individual se contrapone con el de la clase capitalista en su conjunto. La explotación extrema de la clase trabajadora puede poner en riesgo su reproducción, por lo que se vuelve necesario establecer límites y controles a esta explotación y es justamente el Estado quien asume esta función.

neoliberales, el recorrido comienza en mediados de la década del '70, momento histórico en que se instrumentan las medidas de corte neoliberal en Argentina que reconfiguran la estructura productiva del país y su mercado laboral. La segunda parte se enfoca en la expansión y el desarrollo de estos emprendimientos hacia mediados de la década del 2000 momento en el que, a partir de la recuperación económica y de la política económica implementada, se produce este fenómeno.

### **1.1. La implementación de las políticas neoliberales en Argentina y su impacto sobre el mercado de trabajo y las condiciones de vida de la población**

El período neoliberal que inicia en Argentina en 1975 con la irrupción del “Rodrigazo” y continúa con las medidas económicas impuestas por el golpe militar de 1976, abre las puertas a un nuevo régimen de acumulación del capital que contribuyó a un fuerte deterioro en la situación socio-económica de amplios sectores de la población.

La desarticulación del entramado industrial, la apertura comercial y el fuerte endeudamiento externo marcaron esta primera etapa del período neoliberal (Aronskind, 2008). Como resultado, el país experimentó una fuerte caída de la actividad industrial –entre 1974 y 1985, 20 mil establecimientos industriales cerraron sus puertas y se perdieron 200 mil puestos de trabajo en el sector– y se produjo un profundo deterioro de los ingresos de la clase trabajadora cuyos salarios, en términos reales, experimentaron una estrepitosa caída<sup>41</sup>, lo cual contrajo su participación en el producto y produjo un fuerte incremento de la ganancia empresarial (Arceo *et al*, 2007; Altimir y Beccaria, 2009; Graña y Kennedy, 2009; Graña, 2013b). El deterioro de la calidad del empleo en el sector privado, dio lugar al surgimiento y explosión de cuentapropismo en el mercado laboral argentino (Beccaria, 2006).

---

<sup>41</sup> La caída de las remuneraciones resultó del congelamiento de salarios, la devaluación del tipo de cambio y la liberalización de los precios (Altimir y Beccaria, 1999).

El período que inicia en 1983, con el advenimiento de la democracia, no logra contrarrestar el impacto negativo de las medidas instrumentadas durante la dictadura militar. Se intentó reactivar el sector industrial pero no se logró revertir su baja competitividad, por el contrario, se continuó expandiendo la participación del sector servicios en el producto bruto interno. El fuerte endeudamiento externo, la crisis económica y la inflación, menguaron aún más los ingresos de los trabajadores, a pesar de los intentos del gobierno por impulsar la demanda agregada por medio del incremento salarial. La desocupación, –que presentaba niveles muy bajos cercanos al 2%– experimentó fuertes subas, tal es así que la tasa de desempleo alcanzó valores cercanos al 8% a finales de los años ‘80 (Altimir y Beccaria, 1999)<sup>42</sup>. Asimismo, la precariedad laboral<sup>43</sup> creció de 23% en 1974 a 30,5% en 1989 (Graña, 2013b). La caída del empleo formal expandió aún más el cuentapropismo.

Durante los años ‘90, las medidas económicas implementadas siguiendo las pautas establecidas por el Consenso de Washington –desregulación del mercado laboral, la liberalización de los mercados financieros, privatización de empresas públicas y descentralización de las instituciones públicas (Álvarez, 2002; Aronskind, 2008)– agravaron aún más la situación.

El Plan de Convertibilidad que fijó la paridad del peso con el dólar (un peso = un dólar) se propuso reducir los niveles de inflación, mediante la instauración de un tipo de cambio sobrevaluado que, junto a la apertura comercial irrestricta, contribuyeron aún más al proceso de desindustrialización. Las empresas de menor tamaño que presentaban bajos niveles de productividad cerraron sus puertas, ya que no podían competir internacionalmente y no contaban con las posibilidades de acceder al crédito y reconvertir sus plantas (Arakaki, 2011). Por su parte, un grupo de empresas más dinámicas sí logran actualizar sus plantas, incorporando maquinaria importada a precios notoriamente accesibles

---

<sup>42</sup> Estos valores serían relativamente moderados si se los compara con la explosión de la desocupación en las décadas siguientes.

<sup>43</sup> El crecimiento del empleo informal se explica principalmente por la terciarización de la economía, es decir, por el incremento de la ocupación en el sector servicios (Altimir y Beccaria, 1999).

(Graña, 2013b). Así, durante este período, se agudiza la concentración y centralización del capital: las cien firmas más grandes del país, en su mayoría manejadas por conglomerados empresarios de origen nacional y extranjeros, producen el 50% de la producción del sector industrial (Schorr, 2005).

Como consecuencia de la privatización de las empresas públicas, del cierre de pequeñas empresas y cooperativas establecidas décadas atrás, de la tecnificación de los procesos productivos de las empresas de mayor tamaño y de los cambios en la legislación laboral, el mercado de trabajo argentino experimentó fuertes transformaciones durante este período. Los niveles de desocupación se elevaron hasta el 13,2% en 1998, alcanzando su pico máximo del 18,4% en 1995 en plena crisis del Tequila (Altimir y Beccaria, 1999). La tasa de subocupación se duplicó a lo largo de la época –alcanzando el 20%– y el empleo no registrado trepó al 40% en 1999 (Lindenboim y González, 2003), deteriorándose profundamente las condiciones de los asalariados (Ruggeri, 2011).

A partir de 1998, el país transitó un período de fuerte recesión económica que condujo al estallido de la crisis en 2001. La sobrevaluación cambiaria había reducido la rentabilidad de los productos argentinos e incrementado los requerimientos de las importaciones, lo que afectó la balanza comercial y llevó al continuo endeudamiento externo para financiar el constante déficit externo. El pago de los servicios de la deuda se volvió insostenible una vez que menguaron los ingresos provenientes de las ventas de las empresas públicas y las crisis financieras internacionales dificultaban la obtención de divisas. La dramática situación social llevó a la inevitable declaración del *default* y a la devaluación que estableció la paridad de 1,4 pesos por dólar en enero de 2002 pero, frente a la liberalización del mercado cambiario, en pocos meses alcanzó los 4 pesos por dólar.

Como síntesis, durante estas tres décadas de instauración del modelo neoliberal, se produjo un fuerte deterioro de las condiciones de vida de la población. Las elevadas tasas de desocupación, subocupación y precarización laboral determinaron que el trabajo asalariado formal no constituya una

alternativa de empleo para un porcentaje importante de la población. Sumado a eso, el Estado ausente y la contracción del gasto público vinculado a los servicios sociales y económicos, contribuyó a la mercantilización y privatización de las necesidades legítimas de las personas. En palabras de Coraggio:

“El nuevo conservadurismo, y su doctrina llamada “neoliberal”, han venido imponiendo por tres décadas la liberación/globalización del mercado y la subordinación de la resolución de las necesidades –que durante las décadas anteriores se habían constituido en derechos sociales y políticos– a la lógica de acumulación del capital–dinero.” (Coraggio, 2004a: 172–173).

Así, bajo las nuevas tendencias de acumulación del capital en Argentina y mediante la implementación del abanico de medidas de corte neoliberal, se produce un fuerte proceso de concentración de la riqueza y una elevación de los niveles de pobreza e indigencia<sup>44</sup> y de la exclusión social. Los trabajadores fueron una vez más quienes soportaron las consecuencias de los ajustes del modelo, con una caída de su salario real promedio –cae un 47% desde mediados de los setenta hasta la crisis de 2001 (Graña, 2013b)– en un contexto de elevado desempleo que actuó como factor disciplinador.

Durante el período que inicia con la dictadura militar y concluye con el estallido de la crisis, se produjo una continúa caída de los niveles de empleo (Graña y Kennedy, 2009) que condujeron a un crecimiento tendencial del ejército industrial de reserva (Arceo *et al*, 2007). Para muchos, la imposibilidad de encontrar un empleo se volvió permanente y, con ello, la desocupación se volvió estructural, sus atributos productivos se deterioraron y se volvieron cada vez menos “atractivos” para el capital. Así, se convirtieron en una masa marginal (Nun, [1969] 2001) que no tenían posibilidades de conseguir empleos en condiciones dignas y constituían una porción del ejército industrial de reserva disfuncional al proceso de acumulación del capital.

---

<sup>44</sup> Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el 52% de la población urbana se encontraba por debajo de la línea de pobreza y el 26% por debajo de la de indigencia en mayo de 2002.

Y justamente los más perjudicados por la recesión y la crisis, por la falta de empleo y los bajos salarios, son quienes se organizaron para desarrollar nuevas formas de producción y de consumo que les permitieran sobrevivir. Como plantea Federico Sabaté, en un principio las actividades que emprendieron alimentaron el mercado informal pero éste alcanzó rápidamente su límite, debido a la prolongada recesión que afrontaba el país. Fue así que surgieron *“nuevas formas de cooperación que permitieron a la vez la integración de las personas excluidas como productores y consumidores de bienes y servicios directamente necesarios, para satisfacer las necesidades que el mercado capitalista y el Estado dejaron de reconocer, de facto o formalmente, como derechos humanos”* (2007: 275). Entre ellas se destacaron las redes de trueque, los movimientos asamblearios, las redes de ayuda mutua y los emprendimientos cooperativos y asociativos de diversos tipos.

Estos últimos nacieron, en algunos casos, a la luz de las empresas quebradas y abandonadas por sus dueños –en el contexto de caída de la producción industrial–, en un intento de sus trabajadores de mantener su fuente de trabajo e ingresos. Es decir, esta recuperación no se asociaba en un principio a un convencimiento conceptual acerca de las bondades de la autogestión, sino que apuntaba a resolver una necesidad urgente más allá que luego se hayan convertido en formas de lucha por mejorar las condiciones de trabajo y oponerse al sistema de dominación capitalista. En palabras de Ruggeri:

*“(...) estamos hablando de resistencias a la situación de expulsión del mercado de trabajo por las políticas de neoliberalismo salvaje que se impusieron en todo el continente a sangre y fuego con las dictaduras militares y posteriormente se generalizaron como políticas económicas hegemónicas en los años 90, llevando a millones de trabajadores al desempleo permanente y la marginalidad social. Es el propio proceso autogestionario en estas difíciles condiciones el que genera en los mismos trabajadores, en cambio, una perspectiva más estratégica a partir de su propia práctica, por más de que se trate de organización para la defensa de su subsistencia.”*(2011: 62)

Otros emprendimientos surgieron como resultado del despido de los trabajadores –producto de la privatización de las empresas públicas o de los despidos masivos que habilitó la nueva legislación

laboral– y frente a la necesidad de generar una fuente de ingresos. Y otros surgieron como respuesta al desempleo estructural y al aumento de la tasa de participación que buscaba compensar la caída de los salarios de los ocupados, a través de la producción de bienes y servicios en pequeña escala.

En todos los casos, los emprendimientos nacen a la luz de la emergencia, como respuesta a la falta de un empleo que les permita generar los recursos para satisfacer sus necesidades más legítimas. En general, se caracterizaron por la producción de bienes de baja complejidad destinados al mercado doméstico, por técnicas artesanales y una reducida escala de producción que derivaban en una baja productividad compensada con bajísimos ingresos.

## **1.2. La reactivación económica y las políticas que impulsan el desarrollo de los emprendimientos**

Luego de la crisis económica, la economía profundamente deprimida comenzó a retomar la marcha nuevamente, de la mano de una profunda transformación de la estructura de precios relativos y de la instrumentación de un tipo de cambio altamente competitivo como principales ejes de la nueva política macroeconómica. La devaluación del 300% y el cese del pago de la deuda externa permitieron reducir marcadamente los requerimientos de divisas de la economía, tanto en relación con el pago de los servicios de deuda como de la compra de bienes importados.

Sumado a eso, el auge y la rentabilidad que obtuvo la actividad agropecuaria –que triplicó los ingresos del sector sin incrementar los costos de producción– permitieron la recomposición de los recursos fiscales –mediante la aplicación de retenciones que representaban el 12% de la recaudación impositiva total en 2003 (Costa *et al*, 2006)–. El contexto internacional contribuyó a esta recuperación,

a través del incremento del precio de los *commodities*<sup>45</sup> (CENDA, 2006; Campos *et al*, 2009) que fue impulsado por la creciente demanda de países asiáticos (Arakaki, 2011). Así, se engrosaron los ingresos fiscales que luego se redirigieron hacia políticas de estímulo de la demanda.

Asimismo, el sector industrial también experimentó un notable crecimiento de su rentabilidad (Arceo *et al*, 2007), a partir de la caída de los salarios en dólares y contribuyó al crecimiento del empleo. Una vez más, la devaluación dio lugar a una fuerte transferencia de ingresos desde la clase trabajadora a los capitalistas, sobre todo, hacia los grupos concentrados (Schorr, 2005; Costa *et al*, 2006).

El crecimiento de la producción industrial permitió no sólo revertir la contracción que experimentó este sector hacia finales del régimen de la convertibilidad, sino incluso alcanzar niveles superiores a los del período de mayor crecimiento económico de la década del noventa (CIFRA, 2010). Sin embargo, dicho incremento no implicó un cambio estructural (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008) en la especialización industrial del país, por el contrario, se retomaron las capacidades productivas que se encontraban ociosas<sup>46</sup> (Schorr, 2012; CIFRA, 2010; Basualdo, 2006; Costa *et al*, 2006) y resurgieron las producciones fuertemente orientadas al mercado interno.

Para dar respuesta a esta mayor producción nacional, en un período de fuerte conflictividad social, el gobierno instrumentó una serie de medidas que apuntaban a generar una demanda solvente de estos productos, ya que el alto desempleo y la ausencia de un sistema universal de protección social, habían deprimido fuertemente los niveles de consumo de la población. Por un lado, puso en marcha el Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJJHD) que tuvo un papel central ya que implicó la transferencia de recursos a los sectores más golpeados por la crisis (Neffa, 2009) y contribuyó, junto

---

<sup>45</sup> Entre ellos, la soja presentó una evolución extremadamente favorable ya que su precio se incrementó un 33% entre 1999 y 2003, (Costa *et al*, 2004)

<sup>46</sup> Esto permitía reiniciar el ciclo de producción sin necesidad de invertir en capital constante, simplemente mediante la contratación de fuerza de trabajo.

con la recuperación de los precios de los productos agropecuarios y la restitución paulatina de los fondos inmovilizados del sistema financiero, a la recomposición de la demanda interna y de la producción.

La actividad económica comenzó a reactivarse a mediados de 2002 y hacia fines de 2003 se alcanzaron tasas de crecimiento elevadas. El mercado laboral comenzó a recomponerse rápidamente –la elasticidad empleo-producto en los primeros años de la posconvertibilidad fue cercana a la unidad– y la tasa de desocupación se redujo a niveles cercanos al 10% (Beccaria y Maurizio, 2005; Lindenboim et al, 2010). Sin embargo, el salario real promedio de los trabajadores lejos estaba de alcanzar los niveles históricos –el poder adquisitivo de los salarios de 2003 representaba un 43% del que se cobraba en 1975 (Costa *et al*, 2006).

La existencia de un tipo de cambio elevado, la caída de los salarios reales y la reducción de los costos de producción permitieron dinamizar los sectores afectados por la apertura externa irrestricta y la sobrevaluación cambiaria de los años noventa (Arceo *et al*, 2007). La recuperación estuvo fuertemente motorizada por las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que resurgieron con fuerza e impulsaron la ocupación dado su mayor requerimiento de mano de obra (Arceo *et al*, 2007; Basualdo, 2006; y Frenkel y Rapetti, 2004). Este segmento había sido duramente castigado en décadas pasadas, debido a su baja productividad que las volvía poco competitivas frente a las grandes empresas externas y a los capitales altamente tecnificados. La devaluación transformó el escenario, ya que el incremento de los costos de producción fue inferior al ajuste cambiario porque los salarios nominales no experimentaron grandes variaciones (Costa *et al*, 2006).

De esta manera, las pequeñas y medianas empresas, orientadas principalmente al mercado interno, con producciones que sustituyen importaciones de bienes de consumo. En este sentido, Graña *et al* (2008) argumenta que el aumento de la competitividad de las PyMEs fue incluso superior al de las

grandes empresas, en tanto las primeras experimentaron una reducción de sus costos del 30% –como resultado de la caída de los salarios reales–, mientras las últimas sólo de un 20% como resultado de la devaluación.

A partir de la recomposición del empleo, comenzaron a recuperarse los deteriorados ingresos de los trabajadores. Por un lado, el Estado impulsó aumentos salariales en un principio a través de decretos de necesidad y urgencia, aunque éstos solamente abarcaron a los trabajadores registrados y fueron insuficientes para revertir el desplome que venían experimentando hace años. En 2005, se recupera el Consejo Nacional de Salario Mínimo, Vital y Móvil y, al mismo tiempo, se impulsan las negociaciones colectivas, recomponiendo el poder sindical que retomaría, a partir de allí, su rol en la disputa por la distribución del ingreso a través de las negociaciones colectivas.

La recuperación del empleo también fue posible gracias al desarrollo de políticas productivas que promovieron la conformación y el fortalecimiento de emprendimientos asociativos. Durante esta etapa, se crearon planes y programas que buscaron generar fuentes de empleo, insertando a las poblaciones desocupadas en la producción de bienes y servicios de baja complejidad e intensivos en mano de obra. A través de distintos organismos públicos<sup>47</sup> nacionales y provinciales, se ofrecieron capacitaciones y se brindó asistencia técnica y económica para la compra de equipamiento, maquinaria e insumos. No solamente se buscó crear nuevos emprendimientos, sino también fortalecer y mejorar la competitividad de aquéllos que habían sido creados de manera espontánea, a la luz de la última crisis económica.

En consecuencia, con la reactivación económica y la protección cambiaria cobra vida la

---

<sup>47</sup> Entre ellos se destaca, el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” del Ministerio de Trabajo, el Programa Trabajo Autogestionado y el Programa Entramados Productivos Locales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, el Programa Norte Grande de Ministerio de Economía, el Programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria y los diversos programas que promueven el desarrollo rural y la agricultura familiar en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

producción local, de la mano de distintos tipos de unidades productivas entre los cuales se incluyen los emprendimientos de la Economía Popular. Sin embargo, dicha producción lejos se encuentra de la fabricación de bienes con alto valor agregado y de la frontera tecnológica, así como de la generación de empleo de calidad. Por el contrario, presenta producciones técnicamente atrasadas y se ubica, con excepciones, en los eslabones más vulnerables y de menor valor agregado, lo que trae aparejado una baja retribución a los trabajadores.

Si bien la protección cambiaria mantiene a estas unidades productivas en funcionamiento –ya que gozan de una competitividad espuria basada en bajos salarios o retribución a los trabajadores– ésta presenta rápidamente sus límites ante apreciaciones del tipo de cambio, ya que demandan continuamente insumos para la transformación de los productos que son adquiridos en el exterior y se presentan como posibles cuellos de botella.

Para revertir esta situación, se requiere de una fuerte inversión pública que contribuya al desarrollo de industrias estratégicas (Costa *et al*, 2006) y a la mejora de las condiciones de producción de los establecimientos existentes, de la mano del incremento de las remuneraciones de los trabajadores. Particularmente, los emprendimientos de la Economía Popular, como se planteó en el Capítulo 2, requieren una redistribución de recursos por parte de Estado de manera de superar los limitantes que presentan en su contexto actual de desarrollo.

\*\*\*\*\*

En este apartado se planteó que los emprendimientos de la Economía Popular han surgido como respuesta a la crisis económica que transitó el país y como una alternativa frente a la falta de un empleo formal por parte de los sectores más afectados. Asimismo, se argumentó que, a partir de la recuperación económica que experimentó el país, se promovió la conformación de nuevos emprendimientos y el fortalecimiento de aquéllos surgidos de manera espontánea, a través de un

conjunto de políticas de índole productiva.

Por otra parte, se expuso que, a pesar de su escala reducida y su baja productividad, estos emprendimientos subsistirían como consecuencia de una economía relativamente protegida y de la baja retribución de sus trabajadores. Sin embargo, se planteó la necesidad de mejorar las condiciones de producción que presentan, de manera de alcanzar una competitividad genuina que les permita independizarse de los vaivenes económicos.

Para avanzar en este aspecto, primero se realizará un repaso pormenorizado de las características que presentan estos emprendimientos en Argentina para luego analizar, en base a datos empíricos, en qué medida las alternativas planteadas en el Capítulo 2, contribuirían a mejorar el desempeño económico de los emprendimientos.

## **2. *Las características de los emprendimientos en Argentina***

En Argentina, como se viene planteando, los emprendimientos han surgido en las últimas décadas. Irrumpen con fuerza a partir de la crisis económica y social que se transita a finales de la década del '90 y que llega a su punto más álgido en 2001 y se multiplican con el impulso dado por las políticas productivas implementadas en el proceso de recuperación económica.

Si bien no se dispone de datos censales que permitan corroborar esta afirmación, uno de los relevamientos más abarcativos de los que dispone Argentina, realizado por el Instituto del Conurbano (ICO) de la Universidad Nacional de General Sarmiento<sup>48</sup> en el año 2006, y sobre el cual se basan los datos volcados en este apartado, coincide en este planteo. De la muestra relevada compuesta por 623

---

<sup>48</sup> Se hace referencia al titulado "Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad", realizado por el Instituto de Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento en el marco del Convenio de Cooperación con la Secretaría de Políticas Sociales y Desarrollo Humano del Ministerio de Desarrollo Social.

emprendimientos asociativos y 50 emprendimientos autogestivos, el 75% de los primeros comenzó sus actividades con posterioridad a 2001 y el 50% en 2004 o 2005, mientras que el 66% de los emprendimientos autogestivos que surgen de procesos de recuperación de empresas en quiebra iniciaron sus actividades entre 2001 y 2003<sup>49</sup>. En este sentido, en general, su creación coincide con el período de mayor crisis económica y con el surgimiento de las políticas productivas que promueven su creación.

Esta incipiente aparición se refleja en una escala muy reducida de sus actividades: el 65% de estos emprendimientos asociativos cuentan con menos de seis trabajadores y solamente el 15% poseen más de diez, por lo que presentan características de microemprendimientos. Por su parte, los cincuenta emprendimientos autogestivos relevados emplean 60 personas en promedio<sup>50</sup>, por lo que estarían indicando que presentan una escala de producción relativamente más extendida pero sin dejar de ser considerados pequeños establecimientos.

Asimismo, en el mencionado relevamiento se afirma que los emprendimientos se concentran en actividades de baja complejidad, con una fuerte predominancia de trabajo poco calificado –en general, los trabajadores adquieren conocimientos en el propio establecimiento o cuentan con experiencia previa– y en una producción de bajo valor agregado destinada a mercados altamente competitivos. En este sentido, se argumenta que optan por el desarrollo de dichas actividades ya que requieren de bajos volúmenes de capital y bajas calificaciones de los trabajadores. Sin embargo, como resultado, obtienen un precio muy bajo por los productos que realizan y los servicios que prestan, lo que trae aparejado la generación de bajos niveles de ingreso. Esto último estaría dando cuenta de la baja productividad que ponen en movimiento y cómo esto afecta la capacidad de generar ingresos que permitan la retribución

---

<sup>49</sup> Es importante destacar aquí que estos datos han sido procesados en octubre 2006, por lo cual no se toman en cuenta emprendimientos que hayan surgido con posterioridad a esta fecha. Sería importante disponer de información más actualizada, sin embargo, a los fines del objetivo que se propone este apartado –plantear los rasgos centrales que presentan estos emprendimientos–, los datos provistos por el Informe Final del ICO/UNGS resultan igualmente valederos.

justa de sus trabajadores.

Una situación diferenciada se presenta en los emprendimientos autogestivos que directamente no escogen la actividad productiva sino que dan continuidad a la producción de los bienes que se venían desarrollando en la fábrica que quebró. En el caso de los emprendimientos autogestivos relevados, en un 82% se dedicaban a la industria manufacturera, principalmente vinculada a actividades de producción de alimentos y bebidas (25%) y de edición e impresión (17%). En general, alrededor del 92% de sus trabajadores manifestaron que adquirieron sus conocimientos trabajando en la misma empresa antes de la autogestión.

La adquisición de equipamientos, maquinarias e instalaciones se presenta como una de las principales necesidades que enfrentan los emprendimientos asociativos. Si bien muchos de ellos disponen de estos medios de producción –en algunos casos, otorgados por políticas estatales–, existe una percepción generalizada por parte de los propios trabajadores de la necesidad de incorporar más. En el caso de los emprendimientos autogestivos, la incorporación de maquinaria también se presenta como un problema central junto a la falta de insumos y de financiamiento. Esto estaría indicando, para ambos tipos de emprendimientos que buscan ampliar su escala de producción o que necesitan renovar sus medios de producción pero, en cualquiera de los casos, sus condiciones de producción estarían afectando sus posibilidades de desarrollo como fue planteado en el Capítulo 2.

Pero, más allá del limitante que puede ocasionar la escasez de los medios de producción adecuados y sus efectos sobre la sostenibilidad, también se observa que los emprendimientos asociativos se caracterizan por una baja división del trabajo: casi la mitad (46%) cuentan con trabajadores que realizan todas las actividades que implica el emprendimiento. La baja especialización de los trabajadores también podría estar afectando negativamente la productividad del trabajo.

---

<sup>50</sup> Se utiliza el promedio ya que no se dispone de la información desagregada porcentualmente por rango de trabajadores.

Asimismo, también presentan una reducida especialización del personal en la administración de los emprendimientos y la comercialización de los productos: sólo el 10% de los emprendimientos asociativos disponen de una persona abocada exclusivamente a la administración y un 16% a la comercialización, mientras que en el 60% y 47% respectivamente estas tareas se comparten con otras, contando un 20% de los emprendimientos sin personal encargado de la administración y un 26% sin personal dedicado a las ventas.

En este mismo sentido, la venta de los productos es otro de los principales inconvenientes que enfrentan, ya que el 80% de los emprendimientos no disponen de un local destinado a tal fin, recurriendo a la comercialización en espacios públicos o entregando los productos a domicilio. En el caso de los emprendimientos autogestivos, si bien no se dispone de esta información, es notable observar que la distribución y venta se restringe en el 28% de los casos al mercado local y en el 31% al provincial, accediendo sólo el 43% de los emprendimientos a mercados regionales.

Evidentemente, las diversas dificultades que enfrentan los emprendimientos se reflejan en los bajos niveles de ingresos que perciben sus trabajadores. Si se los compara con los ingresos promedios de los asalariados en el mismo lapso de tiempo<sup>51</sup>, se observa que casi el 60% de los trabajadores de los emprendimientos asociativos percibían ingresos –a finales de 2006– inferiores a 150 pesos, mientras que sólo un 8% de los asalariados del país obtenían dichos niveles de ingresos<sup>52</sup>. En el mismo sentido, el relevamiento del ICO/UNGS sostiene que los ingresos que obtenían los trabajadores en los emprendimientos asociativos en aquél momento, en su gran mayoría eran inferiores a la canasta de indigencia. Por consiguiente, se fortalece la idea de que estos emprendimientos surgirían como estrategias de sobrevivencia que no permiten a sus trabajadores generar los niveles de ingresos

---

<sup>51</sup> Esta comparación se realizó utilizando la información provista por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para el tercer trimestre de 2006.

<sup>52</sup> Asimismo, el 94% de los trabajadores de los emprendimientos asociativos percibían menos de 700 pesos, monto que en promedio recibía el 54% de los trabajadores asalariados en aquél momento.

necesarios para vivir dignamente.

En el caso de los emprendimientos autogestivos, la situación de sus trabajadores se encontraba relativamente mejor aunque aún peor que la de los trabajadores asalariados: en promedio percibían remuneraciones que alcanzaban el 77% del salario de bolsillo según nivel ocupacional en aquel momento. Sólo el 16% obtenía ingresos que superaban dicho salario según el citado informe del ICO/UNGS. Si bien los beneficios que perciben los emprendimientos pueden no limitarse a ingresos monetarios, se estima que este factor probablemente sea tomado en cuenta por aquellos trabajadores que se les presente la posibilidad de conseguir un empleo asalariado<sup>53</sup>.

Por lo tanto, como síntesis, se podría afirmar que el relevamiento e informe realizado por el ICO/UNGS sobre la vulnerabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos coincide con las conclusiones planteadas en el Capítulo 2. Los datos dan cuenta de las siguientes observaciones:

- Los emprendimientos tanto asociativos como autogestivos obtienen resultados económicos limitados como consecuencia de producir en condiciones relativamente más desfavorables que las que rigen normalmente en su rama de la producción.
- Las técnicas de producción que utilizan –intensivas en mano de obra– redundarían en una baja productividad del trabajo, pues los trabajadores insumen más tiempo que el socialmente necesario para la producción de las mercancías. Además de elevar los costos individuales de producción, estas técnicas afectan negativamente la calidad de los productos que ofrecen.
- Adicionalmente, la calificación de sus trabajadores –en algunos casos– sería limitada, lo que restringe la incorporación de mejoras en los procesos productivos o el desarrollo de nuevos

---

<sup>53</sup> Como fuera planteado en el Capítulo 2, la posibilidad de conseguir un empleo asalariado no sería homogénea para el conjunto de los emprendimientos, ya que muchas veces los niveles de calificación que exigen las empresas no coinciden con los conocimientos que disponen los trabajadores de los emprendimientos.

productos.

- Los mayores costos de producción serían compensados principalmente a través de los menores ingresos que obtienen sus trabajadores que en algunos casos no alcanzan el salario mínimo, vital y móvil. No se observa que los mayores costos sean compensados a través de una prolongación de la jornada de trabajo. Esto podría ser el resultado de las dificultades que presentan en la comercialización o, también, del escaso capital de trabajo que manejan.
- La comercialización y venta de los productos se dificulta por varios factores: desconocimiento de la actividad, falta de los recursos necesarios para acceder a los mercados, baja calidad de los productos, etc.
- Debido a los bajos resultados económicos se profundiza el atraso técnico de los emprendimientos: no se obtienen los excedentes requeridos para incrementar la capacidad de inversión en maquinaria, equipamiento e instalaciones que permita revertir la situación inicial. Por lo tanto, las condiciones de producción desfavorables se vuelven permanentes.

Por lo tanto, los emprendimientos presentan una alta vulnerabilidad y sus capacidades de desarrollo se encuentran continuamente amenazadas<sup>54</sup>. Esta conclusión que se alcanzó conceptualmente en el Capítulo 2 se contrasta empíricamente a través de los datos disponibles en el relevamiento del ICO/UNGS realizado para Argentina.

Sin embargo, como se planteó hacia finales del Capítulo 2, mediante la conformación de redes y encadenamientos productivos, así como a partir de la redistribución de recursos por parte del Estado, se podría avanzar en el fortalecimiento de estos emprendimientos para intentar superar las condiciones

---

<sup>54</sup> Una conclusión similar –en base al mismo relevamiento– arroja el análisis realizado por Deux Marsi y Vázquez que sostiene que “*los emprendimientos enfrentan numerosas dificultades que limitan su capacidad de reproducir la vida de sus miembros, y por lo tanto su sostenibilidad*” (2009: 101).

de producción y competencia desfavorables que presentan. A continuación, a partir de la experiencia del Programa Sistemas Productivos Locales –implementado por el Estado Nacional–, se analizará empíricamente en qué medida estas estrategias contribuyen a fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos.

### **3. Fortalecimiento de los encadenamientos productivos y la gestión económica de los emprendimientos. La experiencia del Programa Sistemas Productivos Locales.**

La mejora de las condiciones de sostenibilidad de los emprendimientos requeriría, como se viene planteando, avanzar en dos ejes: el fortalecimiento de las redes y encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado. En este sentido, en este apartado se analiza la experiencia del Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales cuyo objetivo justamente es asistir a las unidades productivas para mejorar su competitividad a través del fortalecimiento de redes y encadenamientos productivos.

Este apartado se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se presentan las características que presenta el Programa y, en segundo lugar, se analiza la asistencia brindada, para evaluar su contribución al fortalecimiento de la sostenibilidad de los emprendimientos.

#### **3.1. Acerca del Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales**

El Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales<sup>55</sup> se implementó en enero de 2006, a partir de la aprobación del Proyecto de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ARG/05/024

---

<sup>55</sup> El Programa adquirió esta denominación a partir de su segunda etapa que inicia a mediados de 2012.

“Promoción de *clusters* y redes productivas con impacto en el desarrollo regional”. El organismo público encargado de la ejecución era en aquél momento la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional dependiente del Ministerio de Producción. Actualmente, el Programa se encuentra bajo la órbita de la Subsecretaría de la Política y Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional del Ministerio de Industria de la Nación.

En sus inicios, el Programa se fundamentaba en la necesidad de contribuir al fortalecimiento productivo de las regiones más postergadas de Argentina, aquéllas que experimentaban un menor desarrollo relativo como consecuencia de estructuras productivas desarticuladas que no contribuían al aprovechamiento de las oportunidades que brindaba la reactivación del tejido industrial que experimentó el país luego de la post-convertibilidad. En este sentido, se argumentaba que una de las principales causas que explicaba este fenómeno era el hecho de que las MiPyMEs que compartían el mismo espacio geográfico y una especialización productiva similar, no cooperaban entre sí y esto impedía el desarrollo de acciones conjuntas que permitieran mejorar su competitividad (Naclerio *et al*, 2010).

En este contexto, el Programa se proponía fortalecer los entramados productivos regionales, mediante el fortalecimiento de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) que conformaran clusters o redes productivas (Naclerio, 2011). Según su Reglamento Operativo<sup>56</sup>, el Programa tenía como objetivo *“fortalecer e integrar los distintos tejidos productivos a nivel regional mediante el fomento del trabajo asociativo de empresas, sector público (nacional, provincial, municipal), instituciones académicas y de investigación y desarrollo (públicas y privadas)”*.

El Programa estaba dirigido a Grupos Asociativos conformado por cinco o más MiPyMEs<sup>57</sup> del

---

<sup>56</sup> Según Reglamento Operativo del Proyecto PNUD ARG/05/024.

<sup>57</sup> Es importante remarcar que el Programa consideraba a las cooperativas de producción como potenciales beneficiarias del Programa ya que, al reunir a varios productores, cumplían el requisito de contar con más de cinco MiPyMEs.

mismo sector productivo o cadena de valor que requieran asistencia técnica y económica para implementar planes y proyectos productivos que mejoren su competitividad. El Programa contaba con dos líneas de asistencia: la primera orientada a la financiación de los honorarios de un coordinador que acompañe al Grupo Asociativo en la ejecución de un plan anual de trabajo asociativo, y la segunda orientada a otorgar aportes no reembolsables para la ejecución de un proyecto de inversión que les permita superar las restricciones que afectan su crecimiento y desarrollo. En ambos casos, las líneas de asistencia requerían que los beneficiarios del Programa realizarán aportes tanto para la contratación del coordinador –debían aportar un 50% de sus honorarios durante seis meses– como para la ejecución del proyecto de inversión –debían aportar el 40% del monto total del proyecto–.

En este marco, durante la primera etapa del Programa que concluye en marzo de 2013 con la finalización del Proyecto PNUD ARG/05/024, se brindó asistencia a más de 131 Grupos Asociativos, conformados por más de 1400 empresas, localizadas en 19 provincias del país. Los principales objetivos y actividades desarrolladas por los Grupos Asociativos que han recibido la asistencia del Programa en esta primera etapa se sintetizan a continuación<sup>58</sup>:

- Mejoras en la capacidad, escala y dinámica productiva, en especial de los Grupos Asociativos que han encarado proyectos de inversión productivos a través de la línea de Aportes No Reembolsables.
- Incremento de la calificación de los recursos humanos y promoción de procesos de formación continúa.
- Planes de comercialización de productos y/o servicios a nivel nacional/internacional, superando barreras explícitas en la faz comercial de muchas pequeñas empresas.

---

<sup>58</sup> Información provista por Naclerio (2011) y PNUD (2013)..

- Desarrollo de nuevos productos de acuerdo a estudios previos de inversión y de mercado.
- Agregado de valor a los procesos productivos y a los productos elaborados.
- Aumento de la competitividad sistémica de las empresas que conforman los Grupos Asociativos, fruto del mayor énfasis otorgado a los procesos de aprendizaje e incorporación y desarrollo conjunto de tecnología.
- Obtención de certificaciones de distinta índole, entre las que se cuentan: ISO, CMMi, Euregap, Globalgap, BPA, BPM, trazabilidad, orgánica, que permiten, entre otras ventajas, el acceso a nuevos mercados.

En la segunda etapa, que comienza con la aprobación del Proyecto PNUD ARG/12/005 “Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales” en junio de 2013, el Programa amplía sus objetivos que se focalizan en *“crear condiciones para un crecimiento sostenible de micro, pequeñas y medianas empresas con un sentido federal, tanto en términos cuantitativos, de escala y facturación, como también en términos del conocimiento y tecnología utilizada y desarrollada, la calidad de los productos y la capacidad de comercializarlos”*<sup>59</sup>. Se continúa poniendo énfasis en la necesidad de incorporar valor agregado y conocimiento tanto a los productos y los procesos productivos, al tiempo que se busca la articulación entre distintos ámbitos del sector público y privado.

A partir de la experiencia adquirida durante los primeros años de ejecución, la segunda etapa incorpora nuevas líneas de asistencia. En este sentido, uno de los principales cambios introducidos fue la creación de una línea de asistencia exclusiva para cooperativas –tanto de producción como de trabajo– que necesiten fortalecer su desarrollo productivo. Si bien las cooperativas de producción podían ser beneficiarias del Programa en su primera etapa, la creación de esta nueva línea amplió el

---

<sup>59</sup> Según Reglamento Operativo del Proyecto PNUD ARG/12/005.

espectro de cooperativas potencialmente beneficiarias, al tiempo que significó un reconocimiento a su rol en el fortalecimiento de los entramados productivos locales.

El Programa continúa brindando asistencia técnica y económica (tanto para el financiamiento del coordinador como para la ejecución de un proyecto de inversión) pero sus líneas de asistencia actuales han sido redefinidas en función de tres ejes: el grado de consolidación de los grupos asociativos y las cooperativas, el tamaño de las unidades productivas y el posicionamiento en la cadena de valor.

Desde sus inicios hasta septiembre de 2013, si se toma en cuenta las dos etapas del Programa, se ha brindado asistencia a más de 166 grupos asociativos en 20 provincias, de los cuales 43 son cooperativas –esto es, el 26% de los beneficiarios– .

### **3.2. El Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales y su asistencia a emprendimientos mercantiles de la Economía Popular**

Si bien como se planteó precedentemente el Programa de Fortalecimiento de Sistemas Productivos Locales no fue creado con el objetivo de fortalecer a los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular, desde sus inicios ha brindado asistencia técnica y económica a este tipo de emprendimientos ya que se incluyen dentro del universo de potenciales beneficiarios.

En este apartado, se realizará un análisis de estos emprendimientos. Primero, se estudian las características de los emprendimientos de la Economía Popular que se presentan ante el Programa, con énfasis en los problemas que enfrentan y los mercados en que actúan, para continuar con un análisis del tipo de asistencia solicitada y, finalmente, con una evaluación respecto a en qué medida el Programa contribuye a mejorar la sostenibilidad de los emprendimientos asistidos.

### *3.2.1. Características generales de los emprendimientos asistidos*

Tomando en cuenta los rasgos centrales que definen a este tipo de emprendimientos según lo presentado en el Capítulo 2, se detectó que desde sus inicios en 2006 el Programa ha asistido 45 emprendimientos mercantiles de la Economía Popular. Dentro de este subgrupo, se encuentran 26 cooperativas<sup>60</sup> legalmente establecidas (21 de producción y 5 de trabajo) y 19 grupos conformados por microemprendimientos constituidos formalmente como monotributistas.

Los emprendimientos asistidos se distribuyen en 17 provincias a lo largo de todo el país, con una mayor presencia en la provincia de Misiones (7 casos), Jujuy (6 casos) y Corrientes (5 casos), presentando el resto de las provincias entre 1 y 3 emprendimientos. En total, reúnen 1.322 asociados, ya sea bajo la forma de cooperativa o de una asociación de hecho. Este número asciende a 1.790 si se incluyen los trabajadores que se incorporan a la actividad sin carácter de asociados<sup>61</sup>.

Respecto a las actividades que desarrollan, están concentrados principalmente (53%) en la producción de alimentos de diversos tipos (tomate, dulce de leche, vinagre, aceite, quesos, chacinados, entre otros). En orden de importancia, siguen las carpinterías que se dedican a la producción de muebles y aberturas (11%) y los emprendimientos dedicados a la confección de indumentaria y calzado (11%). La producción primaria, las artesanías y el turismo representan –cada una de ellas– el 7% de los proyectos asistidos, mientras solamente se cuenta con un caso vinculado al reciclado de residuos y a la

---

<sup>60</sup> Es importante remarcar que para este análisis no se han considerado a algunas de las cooperativas asistidas por el Programa porque ellas no presentan los rasgos que caracterizan a los emprendimientos de la Economía Popular (autonomía de gestión y democracia en la toma de decisiones, búsqueda de ingresos que permitan satisfacer las necesidades de sus miembros, unidad entre propiedad y utilización de los medios de producción, etc.). En general, se trata de cooperativas de mayor tamaño que son gestionadas de una forma similar a una empresa y el rol de los productores se remite a la entrega de la materia prima.

<sup>61</sup> Vale aclarar al respecto que los Grupos Asociativos se conforman por unidades productivas que se asocian. En este sentido, cada una de estas unidades puede emplear trabajadores para el desarrollo de la actividad que no se encuentren asociados a los emprendimientos. Asimismo, en el caso de las cooperativas de productores, también los trabajadores estarían

elaboración de carbón y briquetas.

De los 45 Grupos Asociativos conformados por emprendimientos de la Economía Popular, 25 han finalizado sus proyectos, mientras 20 proyectos se encuentran –a septiembre de 2013– aún activos, ya sea ejecutando su plan anual de actividades o su proyecto de inversión asociativo.

Respecto al contexto de su surgimiento, se observa que un 44% surge como respuesta a la necesidad de agregarle valor a la actividad que desarrolla, mientras que el 11% se propone diversificar su actividad productiva, es decir, incursionar en nuevas actividades. Existe un grupo, que representa el 16% de los proyectos que apunta tanto al agregado de valor a su producción como a la diversificación de sus actividades. También es relevante el porcentaje de emprendimientos (11%) que surge con la necesidad de tecnificar o introducir mejoras en su actividad primaria, que es seguido por aquéllos que son impulsados por el gobierno a partir políticas de promoción (7%). Sólo un 4% de los emprendimientos –2 casos– surgen como resultado de la recuperación de empresas abandonadas por sus dueños.

El 87% de los emprendimientos fueron creados en la última década, lo cual coincide con lo planteado al inicio de este capítulo: se trata de emprendimientos de reciente formación. Si bien la mayor concentración se encuentra en 2008 (8 emprendimientos), existe una distribución relativamente pareja entre 2004 y 2011 donde se crearon en promedio entre 4 y 5 de los emprendimientos asistidos.

---

representados por las personas que contratan los asociados para el desarrollo de su actividad. Diferente es el caso de las cooperativas de trabajo donde, el número de asociados coincide con el de los trabajadores en los casos analizados.

### *3.2.2. Características de la gestión económica de los emprendimientos: Situación previa al inicio de la asistencia*

En este apartado, se propone analizar cuáles son los principales problemas que enfrentaban los emprendimientos y los llevaron a solicitar la asistencia del Programa, así como las características que presentan los mercados en los que actúan.

En relación con lo primero, se analizan los problemas que se encuentran organizados en siete categorías según se vinculen a la organización interna; la gestión del emprendimiento; las instalaciones donde operan; el producto/servicio ofrecido; el proceso productivo; la distribución, la logística y el transporte y; por último, la comercialización de los productos.

Respecto a lo segundo, el análisis se enfoca en el mercado consumidor de los bienes y servicios producidos, en el mercado proveedor de los principales insumos y en la competencia que enfrentan.

#### 3.2.2.1. Identificación de los problemas que enfrentan

En el Cuadro 1 se observan los problemas vinculados con la organización interna de los emprendimientos. En este sentido, el principal problema resulta la baja participación de los miembros en las reuniones y en el proceso de toma de decisiones (44%). Este problema atentaría contra el desarrollo de la actividad del grupo y la ejecución de los planes y proyectos. De hecho, en oportunidades, los grupos presentan serios problemas para llevar adelante las actividades pautadas y, generalmente, esto se asocia a ello. Desde el Programa, se enfatiza la necesidad de que todos los integrantes se involucren en las actividades previstas, pero en algunos casos, este cometido no se logra<sup>62</sup>. En este sentido, en su

---

<sup>62</sup> Es importante destacar que tan sólo el 8% del total de proyectos –a septiembre de 2013– han sido dados de baja, debido a la imposibilidad de los beneficiarios de cumplir con las actividades comprometidas.

mayoría, los grupos que no han podido concluir con las actividades que se han propuesto han sido aquéllos que presentaron problemas internos de funcionamiento.

**Cuadro 1. Problemas vinculados a la organización interna (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Baja participación de los miembros en reuniones / decisiones	20	44%
Grupo poco consolidado	10	22%
Roles y responsabilidades poco definidas	9	20%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Siguiendo en orden de importancia, el 22% de los emprendimientos se encontraba poco consolidado con anterioridad a la asistencia del Programa. Asimismo, los roles y responsabilidades se encontraban poco definidas en el 20% de los proyectos. Precisamente, para trabajar estas cuestiones vinculadas con el fortalecimiento y la organización interna del grupo, el Programa contempla la asistencia de un coordinador que acompaña el proyecto conjunto, organizando y facilitando el trabajo grupal, promoviendo la participación de todos los miembros y buscando consensos respecto a las decisiones grupales.

Si se vuelca la atención sobre los problemas de gestión del emprendimiento presentados en el Cuadro 2, se encuentra que el más relevante resulta el financiamiento del capital de trabajo (33%). Vinculado con lo anterior, la falta de insumos también representa un problema para el 18% de los emprendimientos. Ambos afectan la producción, ya que los emprendimientos no cuentan con los recursos necesarios para iniciar el proceso. Este problema puede traer como consecuencia que los emprendimientos restrinjan o reduzcan su volumen de producción o, incluso, que terminen vendiendo la producción a fañón para evitar adelantar el capital de trabajo. En todos los casos, la escasez de capital de trabajo es un problema de gravedad que afecta el desarrollo del emprendimiento.

La ausencia de sistemas de gestión de la producción también resulta relevante para el 20% de los emprendimientos. En este caso, implica que estos emprendimientos no disponen de una gestión

organizada de las distintas etapas del proceso, desde el ingreso de la materia prima hasta la comercialización de los productos. Por ejemplo, debido a la inexistencia de un registro de los *stocks* de materias primas y productos, de control de los niveles de producción, etc. La ausencia de esta información atenta contra la correcta planificación del proceso de producción.

**Cuadro 2. Problemas vinculados a la gestión del emprendimiento (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento del capital de trabajo	15	33%
Problemas de higiene y seguridad	10	22%
Ausencia de sistemas de gestión de la producción (Entrada de mercadería, personal de planta, etc.)	9	20%
Falta de insumos	8	18%
Ausencia de oficinas comerciales	3	7%
Inexperiencia en la gestión comercial	3	7%
Escasez de mano de obra	1	2%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Los problemas de seguridad e higiene se presentan como relevantes para el 22% de los emprendimientos. Es decir, se trata de emprendimientos que no cumplen con las normas de higiene y seguridad requeridas y trabajan en condiciones inadecuadas que pueden resultar incluso peligrosas. Esto se encuentra vinculado con las instalaciones que disponen que, como se verá en breve, en algunos casos no disponen de las habilitaciones correspondientes.

Por último, la inexperiencia en la gestión comercial, la falta de oficinas comerciales y la escasez de mano de obra se presentan como problemas de gestión del emprendimiento para el 7%, 7% y 2% de los casos respectivamente. En el primer caso, implica que sólo algunos emprendimientos piensan que cuentan con conocimientos limitados para encargarse de la comercialización y la venta. En el segundo caso, si bien muchos de los emprendimientos no disponen oficinas comerciales, sólo 3 grupos consideran que esto condiciona su desarrollo. Por último, se observa que la escasez de mano de obra es un problema poco relevante para la casi totalidad de los emprendimientos.

Por lo tanto, el principal cuello de botella que presentan los emprendimientos en la gestión está asociado con la falta de financiamiento de capital de trabajo y de los insumos. Así, si bien disponen de la mano de obra, muchas veces no se dispone del capital necesario para llevar adelante el proceso. Claramente, esto se condice con lo planteado previamente: se trata de emprendimientos cuyo principal recurso es la mano de obra.

En el Cuadro 3, se presentan los problemas vinculados con las instalaciones en donde se lleva adelante la producción. En este sentido, se observa que el 33% no cuenta con instalaciones adecuadas y un 29% no dispone de instalaciones colectivas habilitadas. En el primer caso, significa que los emprendimientos no cuentan con instalaciones que les permitan llevar adelante el proceso productivo en condiciones óptimas, en muchos casos esto se asocia a una construcción que no fue finalizada y/o a que el establecimiento no reúne las condiciones necesarias para el desarrollo de la actividad, ya que es necesario implementar obras complementarias. En el segundo caso, al no disponer de instalaciones colectivas habilitadas, la producción se realiza individualmente y esto implica menores escalas de producción y, probablemente, falta del equipamiento necesario.

**Cuadro 3. Problemas vinculados a las instalaciones existentes (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Instalaciones inadecuadas o con obras sin finalizar	15	33%
Falta de instalaciones colectivas habilitadas	13	29%
Producción en el ámbito doméstico	11	24%
Instalaciones inadecuadas en la etapa primaria	4	9%
Instalaciones poco adecuadas a la prestación del servicio	3	7%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Asimismo, el 24% de los emprendimientos producen en el ámbito doméstico. Se trata principalmente de los emprendimientos vinculados con la producción de alimentos, la confección de indumentaria y las artesanías. Si bien la producción en el interior del hogar trae aparejadas ventajas, vinculadas principalmente al cuidado de los niños, al mismo tiempo dan cuenta de una producción

extremadamente artesanal, de baja escala y poca tecnificación. Adicionalmente, indica que se estarían utilizando instalaciones que no han sido adecuadas para el desarrollo de la actividad, por lo cual probablemente no cuenten con las medidas de seguridad e higiene necesarias.

Por otra parte, el 9% de los emprendimientos presenta instalaciones inadecuadas en la etapa primaria. En este caso se trata de los proyectos vinculados con la producción primaria y de alimentos. Se refiere, por ejemplo, a la falta de invernaderos para el cultivo, la falta de corrales adecuados para la producción porcina, o la falta de estanques para la cría de pescados.

Por último, 3 grupos asociativos (7%) no cuentan con instalaciones adecuadas para la prestación del servicio. En este caso se trata exclusivamente de los proyectos del sector turismo que no disponen de las facilidades necesarias para cumplir con los requerimientos de los clientes. En todos los casos, se trata de proyectos de turismo rural que ven la necesidad de mejorar sus modestas instalaciones para atraer la llegada de los turistas.

Respecto a los problemas relacionados con el producto y/o servicio ofrecido, en el Cuadro 4 se observa que están vinculados con dos factores: la calidad en el 62% de los casos y con la falta de estandarización en el 24% de los emprendimientos.

**Cuadro 4. Problemas vinculados con el producto o servicio ofrecido (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Baja calidad del producto terminado	28	62%
Producto hecho a medida sin estandarización	11	24%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

En relación con la calidad, estos problemas son principalmente relevantes en la producción de alimentos y en las carpinterías. En el primer caso, están fundamentalmente vinculados con la existencia de agentes contaminantes en la etapa primaria de producción de la materia prima que no son

eliminados –por no contar con el equipamiento necesario– y se manifiestan en el producto final<sup>63</sup>. En el segundo caso, la baja calidad se encuentra en los muebles fabricados que, debido a la forma en que fue secada la madera o al tipo de insumo utilizado, no presentan un buen acabado.

Respecto a los productos sin estandarización, las carpinterías, los artesanos y los confeccionistas de indumentaria presentan la gran mayoría de los casos. El problema radica en que se realizan los productos sin contar con procedimientos y maquinarias que permitan la estandarización de los productos y, por lo tanto, como resultado se obtiene productos no homogéneos.

Si la atención se enfoca ahora en los problemas vinculados con el proceso productivo (Cuadro 5), se encuentra que el más relevante es la falta de equipamiento y maquinarias para producir en condiciones óptimas. El 62% de los emprendimientos presenta este problema que afecta el desarrollo de su actividad. Asimismo, el 56% de los emprendimientos no cuentan con el equipamiento y la maquinaria necesaria para agregarle valor a la producción, por lo que se restringen a la producción de materias primas (miel, cerdos, naranjas, pimentón, especias aromáticas, flores, etc.) o realizan solo parte del proceso de producción (por ejemplo, la capellada de los zapatos, la elaboración de aceite pero no el fraccionado, etc.).

**Cuadro 5. Problemas vinculados al proceso productivo (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Falta de equipamiento y maquinaria para producir en condiciones óptimas	28	62%
Baja escala de producción	25	56%
Falta de equipamiento y maquinaria para agregarle valor al producto	25	56%
Altos costos unitarios	14	31%
Lay out inapropiado	8	18%
Problemas climáticos interrumpen la producción	4	9%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales

Asimismo, la baja escala de la producción representa un problema para el 56% de los

<sup>63</sup> Esto ocurría por ejemplo en la producción de especias donde el secado artesanal, realizado al aire libre, implicaba una contaminación con tierra, insectos, microorganismos, etc.. Además, se obtiene un producto final de baja calidad.

emprendimientos. Es decir, más de la mitad de los emprendimientos consideran que deberían ampliar su escala de producción, ya sea para incrementar sus ingresos o para procesar las materias primas que disponen (tomando en cuenta que muchas veces los miembros de los emprendimientos son a la vez productores de su materia prima). El problema de la escala reducida de sus actividades está íntimamente vinculado con la falta del equipamiento y las maquinarias necesarias, y esto explica porque los emprendimientos visualizan con igual nivel de importancia ambos problemas. Asimismo, la baja escala explica también porque el 31% de los emprendimientos presenta altos costos unitarios de producción.

Siguiendo con los problemas en el proceso productivo, el 18% de los emprendimientos presentan un *lay out* (disposición de las maquinarias) inadecuado para el desarrollo de la actividad. En casi todos los casos, este problema se presenta en emprendimientos vinculados con la producción de muebles y aberturas, en algunos casos la disposición inadecuada se encuentra en los talleres individuales (ya que no disponen de un taller colectivo) y, en otros, en los propios talleres de uso colectivo que no se encuentran organizados de forma tal de facilitar el proceso de producción.

Por último, los problemas climáticos se presentan como relevantes para el 9% de los emprendimientos. Se encuentra vinculado principalmente con la producción primaria pero también con actividades tales como la alfarería que se realiza a la intemperie y, por lo tanto, en períodos de lluvia se cesa la producción

En relación con la distribución, la logística y el transporte, el Cuadro 6 sintetiza los problemas asociados a esta etapa de la cadena. El principal resulta ser la falta de canales de comercialización y distribución de los productos. El 60% de los emprendimientos no cuenta con canales propios, por lo que no comercializan directamente sus productos o lo hacen de manera limitada dentro de un rango acotado de influencia. Vinculado con ello, el 44% presenta problemas con la logística y el transporte de

los productos, lo cual explica por qué en muchos casos no pueden vender su producción directamente o deben recurrir a contratar servicios para el transporte de los productos. Por último, el aislamiento de los centros de consumo también es un factor que afecta la distribución y transporte de los productos, ya que encarece estos costos y se manifiesta como un problema relevante para el 40% de los emprendimientos.

**Cuadro 6. Problemas vinculados a la distribución, logística y transporte de los productos (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Falta de canales de comercialización y distribución	27	60%
Problemas en la logística y transporte	20	44%
Aislamiento de los centros de consumo	18	40%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Teniendo en cuenta los problemas que presentan en la distribución, la logística y el transporte, es fácil comprender por qué los emprendimientos presentan los problemas que se observan en el Cuadro 7. Evidentemente, la falta de canales de comercialización y distribución, la falta de transporte y el aislamiento de los centros de consumo que presentan los emprendimientos, explica por qué el 53% venden su producción a intermediarios o acopiadores. Estos problemas impiden que puedan avanzar en la cadena de valor pero, además, afecta directamente a los emprendimientos a través del bajo poder de negociación y los reducidos precios de venta que presentan el 51 y 49% de los emprendimientos respectivamente.

**Cuadro 7. Problemas vinculados a la comercialización de los productos (Opciones múltiples)**

Problemas	Frecuencia	Porcentaje
Venta a intermediarios / acopiadores	24	53%
Bajo poder de negociación del precio	23	51%
Bajos precios de venta	22	49%
Comercialización a granel o sin agregarle valor	21	47%
Atomización de la oferta (Venta individual)	20	44%
Fuertes vaivenes en el precio del producto	9	20%
No se satisface la demanda existente	6	13%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Asimismo, la falta de equipamiento y maquinaria para agregarle valor al producto se refleja en el momento de la comercialización, ya que el 47% vende su producción a granel o sin agregarle valor. Sumado a eso, la atomización de la oferta está presente en el 44% de los emprendimientos que comercializa su producción de manera individual y, debido a ello, presentan un reducido poder de negociación y obtienen precios bajos.

Por otra parte, el 13% de los emprendimientos considera que no satisface la demanda existente en el mercado para su producción y esto seguramente está asociado a su baja escala de producción. Para estos casos, se podría argumentar que la problemática se asociaría a la etapa de la producción y no a la comercialización de los productos.

#### 3.2.2.2. Características de los mercados en los que participan

En el Cuadro 8 se presentan los mecanismos de comercialización que presentan el universo de emprendimientos analizados. En este sentido, se observa que el 56% de los emprendimientos destina un porcentaje de su producción a la venta en el propio establecimiento. Más de la mitad de los emprendimientos vende su producción –o parte de ella– a intermediarios y acopiadores. Por lo tanto, si bien 25 emprendimientos venden su producción en el establecimiento, en muchos casos quienes la compran son los mencionados intermediarios y acopiadores.

En general, la venta de la producción a los intermediarios responde a la necesidad que continuar con un proceso de producción que los emprendimientos no pueden realizar por su propia cuenta. Por ejemplo, en el caso de la producción de miel, los emprendimientos venden la producción a granel y los intermediarios adquieren la producción para luego iniciar el fraccionado y empaquetado o, en gran parte de los casos, para comercializarla en tambores destinados a la exportación del producto. En el

caso de la producción de cítricos o tomates, por ejemplo, los intermediarios adquieren la producción que luego es acondicionada, procesada y empaquetada en otros establecimientos. Por último, en el caso de la producción de cerdos, los intermediarios adquieren el ganado en pie y luego lo destinan a frigorífico para realizar el corte y la distribución a los comercios minoristas. En todos estos casos, la venta a los acopiadores da cuenta de la incapacidad de los emprendimientos para incorporar estos procesos productivos que les permiten agregarle valor a su producción y, con ello, obtener mejores ingresos por la venta de sus productos. En muchos casos, la asistencia del Programa, como se verá, apunta a resolver esta falencia.

**Cuadro 8. Mecanismos de comercialización (Opciones múltiples)**

Mecanismo de comercialización	Frecuencia	Porcentaje
Venta en el propio establecimiento	25	56%
A través de intermediarios o acopiadores	23	51%
Participación en ferias	17	38%
Venta en base a pedidos	15	33%
Federaciones de Cooperativas, Redes comerciales o de Comercio justo	12	27%
Trabajo a façon	2	4%
Trueque	1	2%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Continuando con el análisis de los mecanismos de comercialización, se observa que el 38% de los emprendimientos participa de ferias en donde comercializa su producción. La participación en estas ferias les permite a los emprendimientos no solamente acceder directamente al consumidor final de sus productos sino también mejorar sus precios de venta. Los productores de alimentos, indumentaria y artesanías son quienes recurren a este mecanismo para comercializar sus productos. Si bien la participación les garantiza mejores condiciones de venta también implica mayores costos, principalmente, cuando asisten a aquéllas que se desarrollan en distintos puntos del país. Para facilitar la participación, muchos de los emprendimientos son asistidos por distintos organismos nacionales y provinciales que fomentan la asistencia de los emprendimientos en las ferias y subsidian los costos

relativos al traslado de los emprendedores y sus productos. En el caso de la participación en ferias locales o en ferias francas –éstas últimas se encuentran muy difundidas en Misiones y varios de los emprendimientos de ésta provincia participan de estos ámbitos–, no implican grandes costos pero generalmente no se obtienen los mismos precios de venta.

El 33% de los emprendimientos trabaja en base a pedidos. Es decir, no presenta un volumen de producción determinado, sino que éste varía según la demanda del producto. En general, este mecanismo de comercialización está vinculado con la producción de indumentaria, la confección de muebles y las artesanías. Si bien les permite a los emprendimientos garantizarse que la producción será adquirida, también restringe su poder de venta y atenta contra la producción en serie, ya que en muchos casos los productos son hechos a medida, siguiendo las especificaciones de los clientes. Asimismo, en general, la producción en base a pedidos es el resultado de la falta de capital de trabajo para comenzar el ciclo de actividad: el 70% de los emprendimientos que trabajan en base a pedidos también presentan dificultades en este aspecto.

La comercialización a través de Federaciones de Cooperativas, Redes Comerciales o de Comercio Justo se presenta como relevante para el 27% de los casos. Estas redes les permiten a los productores acceder a mercados más distantes y posicionar sus productos en las distintas regiones del país. Por lo tanto, resulta un mecanismo efectivo que contribuye al crecimiento de los emprendimientos, sobre todo cuando los productores perciben un precio justo por sus trabajos. Si bien no todas las redes están basadas en los principios de comercio justo, en general, los emprendimientos manifiestan que estas redes les permiten mejorar sus ingresos y, por lo tanto, apuntan a fortalecer este mecanismo de comercialización.

Sólo dos emprendimientos trabajan a façon (4% de los casos). Éste es uno de los mecanismos de comercialización más desventajosos para los emprendimientos, ya que los vuelve dependiente de

determinados clientes y no controlan los volúmenes de producción, la provisión de las materias primas y los materiales ni la venta de sus productos. En uno de los casos, el trabajo a façon está relacionado con la provisión de una gran empresa, que no sólo controla el resto de la cadena de valor sino también establece las exigencias y los procedimientos que debe seguir el emprendimiento para proveerles el producto que requieren. En el segundo de los casos, la producción a façon está vinculada con la provisión al Estado Nacional, en el marco de una política de promoción de emprendimientos textiles. En este caso, la modalidad obedece a la incapacidad de financiar el capital de trabajo en los primeros años del emprendimiento y se intenta limitarla a medida que el emprendimiento se fortalece y adquiere capacidades de gestión. En ambos casos, la participación en el Programa intenta romper con esta modalidad de trabajo.

Por último, el trueque se encuentra poco difundido como mecanismo de comercialización en el universo de emprendimientos analizados ya que sólo uno de ellos utiliza esta modalidad.

Si la atención se centra ahora en la competencia que enfrentan los emprendimientos, se encuentra la situación que resume el Cuadro 9. La gran mayoría de los emprendimientos (el 73%) compite con unidades productivas (tanto emprendimientos como empresas) de similar tamaño y un 69% de ellos presentan una fuerte competencia en su región. Esto último se asocia a las actividades que desarrollan los emprendimientos: como se viene planteando, se trata de actividades de baja complejidad que presentan una fuerte competencia por la multiplicidad de oferentes.

Sin embargo, casi la mitad de ellos (el 47%) también compite con unidades productivas tecnológicamente más avanzadas. Esta situación resulta frecuente en la producción de alimentos, en la confección de indumentaria y en la producción de muebles.

**Cuadro 9. Características de la competencia (Opciones múltiples)**

Competencia	Frecuencia	Porcentaje
Unidades productivas de similar tamaño	33	73%
Fuerte competencia en la región	31	69%
Unidades productivas tecnológicamente más avanzados	21	47%
Unidades productivas que no cumplen con reglamentaciones	13	29%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Asimismo, un 29% compite con unidades productivas que no cumplen con las reglamentaciones exigidas para el desarrollo de la actividad. Esto ocurre, por ejemplo, en la producción de alimentos, donde algunos competidores elaboran los productos en establecimientos sin habilitación, o no realizan controles de calidad para detectar elementos contaminantes, por ejemplo, en la producción de pimienta para pimentón. En el caso de la producción textil, como es sabido, la difusión de modalidades de trabajo que rozan la esclavitud vuelve muy fuerte la competencia para estos emprendimientos, que no alcanzan los costos de producción que presentan los primeros.

En el Cuadro 10 se presenta la información vinculada con la provisión de materia prima. En este sentido, se observa que el 67% de los emprendimientos utiliza materia prima proveniente de la región. En un amplio porcentaje (62%), la materia prima para la elaboración de los productos proviene de los propios asociados. Esta es la situación general en el caso de las cooperativas pero también se encuentra difundida en los emprendimientos conformados por monotributistas. Un 22% también recurre a la compra de materia prima a otros productores que no están formalmente asociados al grupo/cooperativa, lo que da cuenta de que se trata de producciones muy difundidas en la región.

**Cuadro 10. Proveedores (Opciones múltiples)**

Proveedores	Frecuencia	Porcentaje
Los principales insumos provienen de la región	30	67%
La materia prima proviene de los propios productores	28	62%
Se compra parte de la materia prima a productores no asociados	10	22%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

En el caso de los insumos que son adquiridos a otros proveedores, la realización de compras conjuntas es un mecanismo difundido principalmente en las cooperativas. Más de la mitad de los emprendimientos realizan compras conjuntas para poder mejorar el poder de negociación de los precios. Sin embargo, un elevado porcentaje de emprendimientos (el 49%) realiza las compras de manera individual y esto evidentemente afecta sus costos de producción, ya que en general realizan compras en comercios minoristas que cargan un mayor precio a los productos. Esta última situación se refleja, por ejemplo, en las carpinterías y en los emprendimientos turísticos que, previo a la asistencia del Programa, no realizaban compras conjuntas.

Entre los principales insumos adquiridos por los emprendimientos, se encuentran aquéllos vinculados con el envasado, empaque y etiquetado de los productos. En la producción de indumentaria y en las artesanías textiles, adquiere relevancia la compra de telas y cueros, que representan un costo importante del precio de los productos. La producción de estos insumos requiere una escala elevada de producción, por lo cual en general son adquiridos en comercios que distribuyen los productos realizados por grandes empresas. Un limitante adicional que se les presenta a los emprendimientos en esta rama de actividad es que, al no ser producidas localmente, las telas presentan un precio elevado para los emprendimientos que se encuentran alejados de los grandes centros urbanos debido al costo de transporte de los productos.

En contraposición, existen emprendimientos (alrededor del 16%) que no adquiere insumos para realizar sus actividades o éstos son poco relevantes en el costo de producción. Esto generalmente está asociado a los grupos que se dedican a una actividad primaria, por ejemplo, la pesca o a los artesanos que se dedican a la alfarería.

\*\*\*\*

En este apartado, se analizaron las características que presentan los emprendimientos, tanto

desde el punto de vista de los problemas que presentan como desde los mercados en que actúan.

Durante el recorrido realizado, se observó que los emprendimientos presentan dificultades en las distintas etapas de la cadena de valor. En la provisión de insumos, gran parte de los emprendimientos se proveen ellos mismos los insumos, pero en los casos que deben adquirirlos a proveedores externos no todos realizan las compras en conjunto sino compras minoristas, por lo que muchas veces esto eleva el costo de producción.

En relación con el proceso de producción, muchos emprendimientos no disponen del equipamiento necesario para producir en condiciones óptimas o para agregarle valor a su producción, por lo cual terminan vendiendo su producción a intermediarios y acopiadores que le pagan un bajo precio y que desarrollan la parte del proceso de producción que mayor agregado de valor presenta. Sumado a eso, varios emprendimientos presentan problemas en la calidad de sus productos que también están asociados a la falta de equipamiento y maquinaria y a la baja escala de su producción.

Todos estos factores afectan la comercialización de los productos y la venta directa de los emprendimientos a los consumidores finales. En definitiva, como se viene planteando, afecta la capacidad de sostenibilidad de los emprendimientos y los ingresos de los trabajadores que allí se desempeñan.

Por lo tanto, a continuación se analizará de qué manera el Programa Sistemas Productivos Locales asiste a estos emprendimientos y en qué sentido les permite superar las restricciones que afectan su desarrollo.

### 3.2.3. Ejes y objetivos de la propuesta presentada

A través de la asistencia del Programa, en su gran mayoría (87%), los emprendimientos se proponen fortalecer su proceso de producción. Sin embargo, también resulta relevante la búsqueda de mejorar la distribución y comercialización de los productos (67%). En menor orden de importancia, buscan fortalecerse como grupo (29%) y mejorar la gestión de los emprendimientos (16%).

Si se avanza más concretamente sobre las actividades que se proponen, se observa en el Cuadro 11 que las principales son la incorporación de nuevos procesos productivos (73%), la ampliación de la escala de producción (69%), el desarrollo de estrategias de promoción y comercialización de sus productos (69%), la introducción de mejoras en la calidad de los productos (67%) y el desarrollo de capacitaciones y asistencia técnica en el proceso productivo (64%).

**Cuadro 11. Actividades planteadas para alcanzar los objetivos propuestos (Opciones múltiples)**

Actividades	Frecuencia	Porcentaje
Incorporación de nuevos procesos productivos	33	73%
Ampliación de la escala de producción	31	69%
Desarrollo de estrategias de promoción y comercialización	31	69%
Mejora de la calidad de los productos y/o servicios	30	67%
Capacitación/Asistencia técnica en el proceso productivo	29	64%
Agregado de valor a la producción	22	49%
Incorporación de mejoras en las instalaciones existentes	20	44%
Capacitación/ Asistencia técnica en la producción primaria	16	36%
Diversificación de la actividad productiva actual	11	24%
Desarrollo y diseño del empaque de los productos	11	24%
Construcción y equipamiento de una sala industrial	10	22%
Asistencia técnica especializada en la comercialización	10	22%
Mejora en la gestión administrativa	8	18%
Incorporación de diseño a los productos	7	16%
Desarrollo de un laboratorio de control de la calidad	6	13%
Mejora del transporte de los productos	6	13%
Mejora en la materia prima de origen animal o vegetal	6	13%
Construcción y/o equipamiento de una oficina administrativa y/o comercial	6	13%
Incorporación de un sistema de gestión del emprendimiento	4	9%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Asimismo, el 49% de los Grupos apunta al agregado de valor a la producción, el 44% la incorporación de mejoras en las instalaciones existentes y el 36% requiere capacitaciones y asistencia técnica en la producción primaria. La diversificación de la actividad productiva actual y el desarrollo del empaque de los productos se encuentran presente en el 24% de los casos, mientras que la construcción y equipamiento de una sala industrial y la asistencia técnica para mejorar la comercialización en el 22% cada una de ellas.

En cambio, existe un menor porcentaje de emprendimientos que se plantea mejorar la gestión administrativa (18%) e incorporar diseño a los productos (16%). Sólo un 13% de los emprendimientos se propone desarrollar un laboratorio de control de la calidad, optimizar el transporte de los productos, introducir mejoras en la materia prima de origen animal o vegetal o construir y/o equipar una oficina administrativa y/o comercial. Por último, el 9% de los emprendimientos se plantea la incorporación de un sistema de gestión del emprendimiento.

Por lo tanto, se observa que los objetivos y actividades que se plantean los grupos asociativos y las cooperativas que participan del Programa están íntimamente vinculados con los problemas que enfrentan en las distintas etapas de su cadena de valor.

La importancia atribuida a la necesidad de incorporar nuevos procesos productivos, incrementar la escala de producción y/o agregarle valor a su productos a través de la compra de maquinarias y equipamiento, dan cuenta de la necesidad de superar las restricciones productivas que afectan su crecimiento. La demanda de asistencia técnica, capacitaciones y/o equipamiento de laboratorios expresan, por otra parte, la necesidad de ofrecer productos de una mayor calidad.

Por su parte, la necesidad de instrumentar mecanismos y estrategias de comercialización, avanzar hacia el empaque de los productos, contar con oficinas comerciales, entre otras, apuntan a mejorar unas de las etapas más débiles que presentan los emprendimientos asistidos: la

comercialización de sus productos.

De esta manera, si bien es posible asociar estas distintas actividades a los diferentes eslabones de la cadena de valor de los emprendimientos, se encuentran todas ellas claramente vinculadas. Los magros resultados que se obtienen con la comercialización de los productos son consecuencia de los problemas que enfrentan los emprendimientos en las distintas etapas de su proceso productivo y que llevan a la elaboración de un producto con bajo valor agregado y/o con problemas en la calidad y/o el acabado. Esto explica por qué los emprendimientos deben introducir mejoras en las distintas etapas de su cadena de valor para poder mejorar su situación actual.

A continuación se analiza de qué manera el cumplimiento de los objetivos planteados y el desarrollo de las actividades les permite a los emprendimientos mejorar su sostenibilidad y potenciar su desarrollo.

#### *3.2.4. ¿En qué medida contribuyó el Programa a la sostenibilidad de los emprendimientos?*

Este apartado analiza de qué manera el Programa contribuye a mejorar la sostenibilidad de los emprendimientos. Antes de comenzar, resulta importante remarcar que el análisis se encuentra limitado por los datos disponibles para el procesamiento y análisis, esto explica por qué aspectos tan centrales como el incremento del volumen de los ingresos y el incremento del volumen de las ventas no son analizados<sup>64</sup>.

Asimismo, es importante destacar que esta información surge de las proyecciones que realizan los propios emprendimientos a la hora de presentar el proyecto de inversión. Es decir, se trata de un análisis y una evaluación de cómo ellos piensan que se modificará su situación actual a través de la ejecución de los proyectos. Durante este proceso, los emprendimientos cuentan con la asistencia

permanente de técnicos especializados que los asisten en el análisis de las limitaciones actuales que presentan, en la definición de las actividades a desarrollar y en la evaluación de los resultados y beneficios esperados. En esta sección, este análisis se complementa con los resultados efectivamente obtenidos por los emprendimientos que se observaron a lo largo de la ejecución y el seguimiento de los proyectos.

Con esta aclaración en mente, en el Cuadro 12 se presentan los beneficios esperados con la ejecución de los proyectos. Como se observa, en primer lugar se encuentra la ampliación de la escala de producción (84%) y en segundo lugar la reducción de los costos de producción (76% de los casos). Por lo tanto, se visualiza que la ejecución del proyecto contribuye a mejorar la competitividad de los emprendimientos, introduciendo mejoras en el proceso productivo, ya sea incrementando la escala de producción o reduciendo los altos costos que enfrentan. Estos resultados se obtienen principalmente a partir de la incorporación de equipamiento y maquinaria en el proceso productivo, pero también a través de las compras conjuntas que organizan los grupos asociativos, mediante la especialización de los integrantes en diferentes tareas y/o etapas del proceso de producción y/o a partir de la comercialización conjunta de los productos.

**Cuadro 12. Beneficios esperados (Opciones múltiples)**

<b>Beneficio esperado</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Incremento en la escala de la producción	38	84%
Reducción de los costos de producción	34	76%
Mejora en la comercialización y posicionamiento de los productos	33	73%
Homogeneización/ Estandarización y mejora de la calidad de los productos	31	69%
Aumento del margen de venta	26	58%
Mejora en las condiciones del lugar de trabajo	21	47%
Sala industrial habilitada con productos registrados	18	40%
Desarrollo de nuevos productos con mayor valor agregado	15	33%

Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

<sup>64</sup> Se presenta, a modo de ejemplo, la información recabada para algunos casos pero no se dispone de la información del conjunto de emprendimientos.

Como caso concreto, para los emprendimientos del sector de indumentaria y calzado, la asistencia del Programa les ha permitido aumentar su escala de producción a partir de incorporación de equipamiento específico para la confección. En términos generales, la asistencia no se limitó a este aspecto sino que también incorporaron diseño en sus prendas y/o calzados, lanzando nuevas líneas de producción que presentan una mayor aceptación en el mercado y un mejor precio de venta.

El 73% de los emprendimientos espera que la ejecución del proyecto les permita mejorar la comercialización y el posicionamiento de los productos. Esto se encuentra vinculado con la incorporación de nuevos procesos productivos y con el mayor agregado de los productos<sup>65</sup> pero, también, con el hecho de que la asociación les permite ganar en escala y de esta manera mejorar su poder de negociación. Asimismo, mediante la comercialización conjunta, los emprendimientos logran acceder a nuevos mercados. Por todos estos motivos, la ejecución del proyecto contribuye tan significativamente a este aspecto.

Asimismo, en el 69% de los casos, los emprendimientos esperan homogeneizar, estandarizar y/o mejorar la calidad de los productos. Esto se alcanzaría a partir de la incorporación de maquinarias y equipamiento que permiten procesar de una manera la materia prima, pero también con la incorporación de laboratorios de calidad y/o la contratación de asistencias técnicas que los orientan en la introducción de mejoras tanto en la producción primaria como en los procesos industriales.

La estandarización y la homogeneización de los productos es una necesidad que se encuentra muy presente en los emprendimientos del sector madera mueble. La totalidad de los emprendimientos asistidos lograron avanzar en este aspecto, por ejemplo, a partir de técnicos especializados que elaboraron –en colaboración con los grupos– manuales de procedimientos, especificaciones técnicas,

---

<sup>65</sup> Como ejemplo de agregación de valor en el sector de alimentos, se pueden mencionar productores de cerdos que comenzaron a elaborar chacinados, productores de especias que pasaron de vender su producto a granel a venderlo

etc., para comenzar a confeccionar muebles en serie. En general, estos cambios fueron acompañados de la incorporación de maquinarias para tecnificar los procesos que se realizaban artesanalmente (por ejemplo, la pintura).

En consecuencia, ya sea vía el aumento de la escala, la reducción de los costos de producción y/o la mejora en la comercialización, el 58% de los emprendimientos esperan que la ejecución del proyecto les permita aumentar el margen de ventas. Este incremento de las ventas es esencial para continuar el desarrollo de los emprendimientos y permiten la incorporación gradual de mejoras que contribuyan a fortalecer su desempeño.

Asimismo, en el 47% de los casos los emprendimientos esperan mejorar las condiciones de trabajo. Aquí vale recordar que cuando se analizaron los problemas se observó que algunos presentaban problemas de seguridad e higiene pero, incluso aquéllos que no los presentan, logran a través del proyecto mejorarlas, ya sea a través de las mejoras en la infraestructura del espacio de trabajo o a través de la incorporación de equipamiento que vuelve más sencilla la tarea que desempeñan.

Por otra parte, para el 40% de los emprendimientos se obtiene como beneficio una sala industrial habilitada y registrada para el desarrollo de sus actividades productivas. El hecho de contar con estas instalaciones les permite a los emprendimientos ganar en autonomía –no tener que enviar la producción a otras salas– pero también les permite cumplir con las exigencias que demanda el mercado. Contar con estas instalaciones, sumado a la asistencia de técnicos profesionales que controlen el proceso de fabricación, les permite garantizar la calidad de sus productos y, de esta manera, mejorar su comercialización.

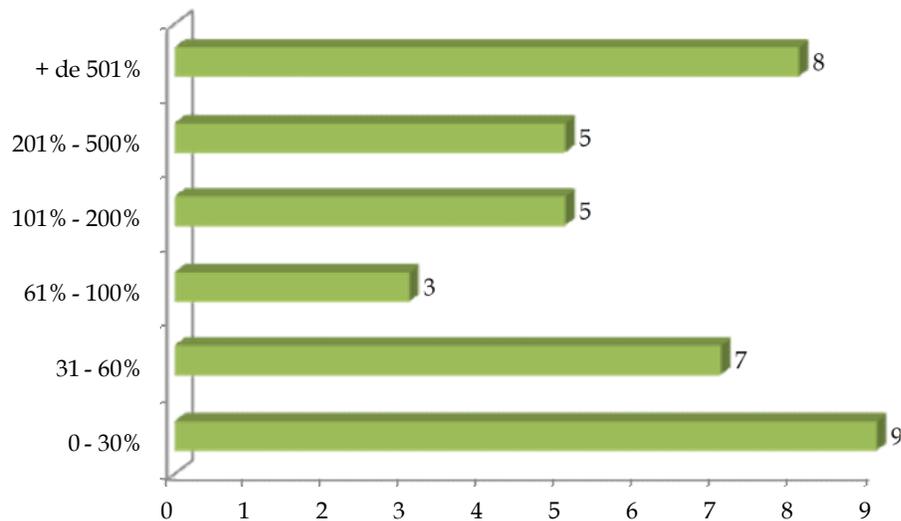
---

fraccionado para la venta al consumidor final o productores de tomates que comenzaron a producir tomate triturado y embotellado.

Por último, para el 33% de los emprendimientos, la ejecución del proyecto permite el desarrollo de productos con mayor valor agregado y esto claramente se encuentra vinculado con la mejora de las posibilidades de venta pero también permite romper con la dependencia de los intermediarios que adquieren la producción a granel o con bajo valor agregado y le pagan un bajo precio a los emprendimientos.

En el Gráfico 1 se evalúa el incremento del volumen de producción proyectado de los emprendimientos a partir de los tres años de ejecutado el proyecto. En este sentido, se observa que todos los emprendimientos esperan incrementar su volumen de producción. Si bien en algunos casos, los incrementos no son tan elevados, casi el 50% de los emprendimientos espera más que duplicar sus niveles de producción<sup>66</sup>. Esto estaría indicando que el Programa les permite dar un gran salto en cuanto a la ampliación de su escala de producción. En la amplia mayoría de los casos, aunque no se alcanzó tal pauta, efectivamente lograron aumentar su volumen de producción sustancialmente.

**Gráfico 1. Incremento del volumen de producción proyectado a tres años**



Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Nota: Información correspondiente a 37 casos

<sup>66</sup> En general, los principales incrementos en los volúmenes de producción se asocian a la producción de alimentos. Fundamentalmente, para los casos analizados, los aumentos están asociados a la puesta en marcha de una sala industrial que les permite pasar desde una producción artesanal a una producción industrial.

Ahora bien, esta escala ampliada de actividades debe asociarse también a una mejora en la capacidad de comercializar los productos. En este sentido, en el Cuadro 13 se observa que, junto a la ejecución del proyecto, los emprendimientos implementan estrategias para mejorar la comercialización. Entre ellas se destacan la participación en ferias en el 58% de los casos, lo que les permite ofrecerles directamente el producto al consumidor final. Por su parte, el desarrollo de páginas web y herramientas de *e-commerce* se encuentra presente en más de la mitad de los casos. En general, el desarrollo de estas páginas web vienen acompañadas del desarrollo de la imagen del producto y lo que se busca es mejorar su posicionamiento.

El 31% de los emprendimientos también se plantea desarrollar redes cooperativas, comerciales y de comercio justo que también implica una mejora en las condiciones de venta de los productos. Por último, el 11% de los emprendimientos espera contar un local propio para la venta de sus productos.

**Cuadro 13. Mecanismos y estrategias de comercialización planeadas (Opciones múltiples)**

Estrategias de comercialización	Frecuencia	Porcentaje
Participación en Ferias	26	58%
Desarrollo de una página web / e-commerce	23	51%
Desarrollo de redes cooperativas, comerciales / Redes de comercio justo	14	31%
Comercialización a través de un local propio	5	11%

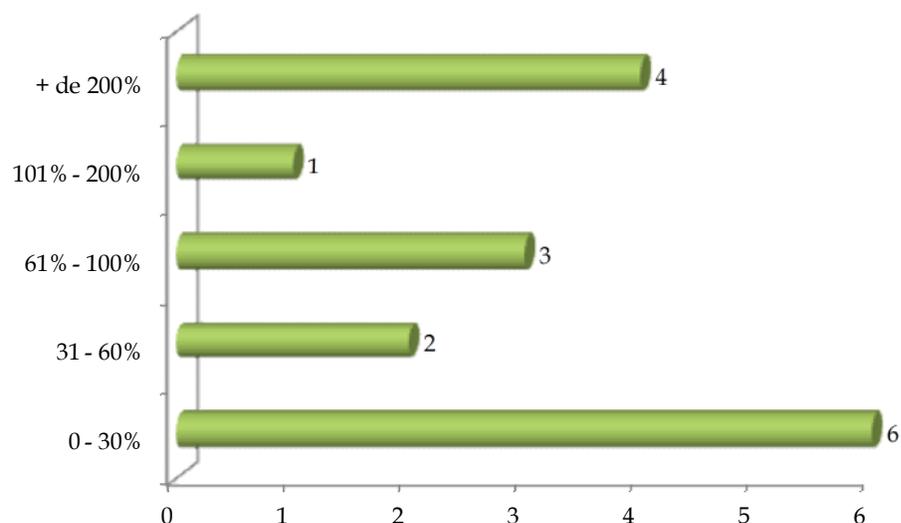
Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.

Como resultado de la implementación del proyecto y del desarrollo de estrategias de comercialización, algunos emprendimientos lograron romper con la dependencia de los intermediarios y vender directamente sus productos al consumidor final. Antes del inicio del Programa, más del mitad de los emprendimientos vendían sus productos a intermediarios, mientras que con posterioridad este

porcentaje se había reducido al 18%<sup>67</sup>. En efecto, los emprendimientos estarían mejorando las condiciones de venta de sus productos, no sólo porque pueden vender el producto a un mejor precio, sino también porque comienzan a desarrollar nuevos procesos productivos que incrementan el valor de sus productos. Es decir, avanzan hacia delante en su cadena de valor.

Justamente, el acceso más directo a los consumidores, sumado al mayor valor agregado que presentan los productos, explican por qué en el Gráfico 2, para los 16 casos de los cuales se disponen de información, se produce un incremento importante en el precio de venta de los productos. Nuevamente, aunque quizá no se alcanzaron tales resultados, la participación en el proyecto mejoró los precios de venta<sup>68</sup>.

**Gráfico 2. Incremento del precio de venta como consecuencia del agregado de valor**



Fuente: Elaboración propia en base a información provista por el Programa Sistemas Productivos Locales.  
 Nota: Información correspondiente a 16 casos

Los casos más significativos, con incrementos de más del 200% se encuentran en los productos

<sup>67</sup> Como ejemplo, en el caso de la producción de alfarería, dado que ya contaban con un producto de calidad, el desarrollo de canales de comercialización propios, a partir de movilizar su propia producción, les permitió incrementar su precio de venta aproximadamente un 200%.

que previo al inicio del proyecto no presentaban valor agregado, se vendían a granel o no se fraccionaban<sup>69</sup>. Si bien este incremento en el precio de venta de los productos tiene asociado un incremento de los costos vinculados a la incorporación de nuevos procesos, de todos modos se observa que el panorama es positivo para la totalidad de los emprendimientos.

En este sentido, es posible afirmar que los emprendimientos que han logrado desarrollar nuevos procesos productivos que implicaron un agregado de valor a su producción, han sido quienes más se beneficiaron con la asistencia del Programa<sup>70</sup>. Esto les permitió ganar en autonomía y comenzar a comercializar directamente su propia producción. Sin embargo, esto requiere que los emprendimientos desarrollen sus propios canales de comercialización, ya que en muchos casos comienzan a producir un nuevo producto y no tenían experiencia previa en la comercialización. Por lo tanto, la capacidad de aprovechar la asistencia que brinda el Programa estaría atada a la posibilidad de implementar acciones que ataquen la totalidad de problemáticas que enfrentan en la cadena de producción pero, también, en generar un buen funcionamiento interno del grupo. En aquellos casos en que sólo se resuelven problemas vinculados con el proceso de producción y se descuidan aspectos vinculados a la comercialización, el alcance del Programa se vuelve más limitado, ya que muchas veces no se logra aprovechar la escala ampliada que permite el nuevo proceso productivo y/o aumentar la venta de los productos.

Por último, los emprendimientos esperan que el Programa les permita incorporar trabajadores. En la gran mayoría de los casos la ampliación de la escala de producción, así como la incorporación de nuevos procesos productivos, llevaría a ese incremento.

---

<sup>68</sup> Fue notable el incremento del precio de venta que obtuvieron algunos emprendimientos del sector madera mueble. Estos incrementos estuvieron asociados a dos factores: por un lado, al desarrollo de productos de mejor calidad (muebles estandarizados y con diseño) y, por otro lado, a la posibilidad de vender sus productos en nuevos mercados.

<sup>69</sup> Por ejemplo, es notable la diferencia de precios que obtuvieron los productores de especies, olivícolas y de cítricos. Como ejemplo, en el caso de la producción de especias, la posibilidad de fraccionar el producto y venderlo directamente al consumidor final o a redes de comercio justo, les ha permitido a los productores incrementar en un 60% el valor de venta. En

#### **4. Síntesis**

El Capítulo 3 comenzó con un análisis del contexto en el que surgieron los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina. En este sentido, se argumentó que, como consecuencia de la aplicación de políticas neoliberales desde mediados de la década del setenta hasta el estallido de la crisis en 2001, se produjo un continuo incremento del ejército industrial de reserva que dio lugar al surgimiento de estrategias de supervivencia de los sectores excluidos por el mercado de trabajo. Asimismo, luego de la recuperación económica que transitó el país, los emprendimientos comenzaron a multiplicarse, a partir del desarrollo de políticas productivas que promovieron su conformación y/o su fortalecimiento.

Se planteó que, más allá de su extensión, los emprendimientos enfrentan dificultades que afectan su sostenibilidad en el tiempo. En efecto, través del informe realizado por el Instituto del Conurbano respecto a la vulnerabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos en Argentina, se observó que las conclusiones a las que se había arribado desde el marco teórico se contrastaban con la realidad en el caso argentino: los resultados de los emprendimientos y los ingresos de los trabajadores son limitados, sus condiciones de producción desfavorables, la productividad del trabajo baja –debido a la escasa tecnificación de sus procesos de producción– y la comercialización y distribución de sus productos presenta fuertes limitantes.

Posteriormente, en base al estudio de 45 emprendimientos asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales del Ministerio de Industria de la Nación, se observó la situación que presentaban dichos emprendimientos previo a la asistencia del Programa y se analizó de qué manera contribuyó el

---

el caso de la producción de cítricos, al contar con una planta para el empaquetado, habilitadas y en condiciones para la comercialización, los productores logran incrementar entre un 100% y 200% (dependiendo del producto) sus precios de venta.

Programa al fortalecimiento de la sostenibilidad de los emprendimientos. En tanto el Programa conjuga la redistribución de recursos por parte del Estado y el objetivo de conformar redes y encadenamientos productivos, se apuntó con este análisis poner a prueba las estrategias planteadas en el Capítulo 2 para el fortalecimiento de los emprendimientos.

En este sentido, el análisis arrojó resultados que permiten concluir que los emprendimientos mejoran su situación inicial significativamente. En primer lugar, se observó que, en términos generales, el Programa les permitiría mejorar la competitividad de los emprendimientos, ya sea a través de la adquisición de maquinarias y equipamiento, el desarrollo de compras y/o producciones conjuntas, la especialización productiva al interior de los grupos, entre otros, que les permite reducir sus costos a la vez que ampliar la escala de la producción en la gran mayoría de los emprendimientos. Asimismo, los emprendimientos presentarían mejoras en la comercialización y el posicionamiento de los productos y en la evolución de sus ventas y su margen de venta. Otro de los aspectos a destacar es que el Programa les permite a los emprendimientos ganar en autonomía, ya que la ejecución de los proyectos en algunos casos contribuyó a desarrollar canales de comercialización propios –a partir del mayor poder de negociación pero principalmente mediante el desarrollo de nuevos procesos productivos– y evitar la venta de la producción a intermediarios que no ofrecen un precio justo.

Ahora bien, la asistencia brindada por este Programa, así como por otras herramientas de política que se han implementado en Argentina si bien han resultado eficaces para mejorar la situación de los emprendimientos, resultan acotadas tanto en término de tiempo –la asistencia en este caso en particular se limita a un año–, así como en el apoyo económico y técnico que se ofrece. En este sentido, cabe preguntarse: ¿son suficientes estas intervenciones para resolver las problemáticas de los emprendimientos e impulsar su desarrollo? ¿Pueden revertirse las problemáticas que enfrentan a partir de estas ayudas puntuales o se requieren políticas sostenidas?

Según el análisis realizado a lo largo de esta Tesis, se podría afirmar que si la asistencia que reciben los emprendimientos les permite alcanzar condiciones competitivas de producción, podrían sostener sus actividades en el tiempo y generar mejores condiciones de trabajo para sus integrantes (en cuanto a niveles de ingreso, duración de la jornada, espacios de trabajo, etc.). Según se viene argumentando, esto los convertiría en una estrategia de vida para sus integrantes y, al mismo tiempo, en un punto de partida para pensar en el desarrollo de “otra” economía. En caso contrario, si la asistencia brindada no les permite superar las restricciones que enfrentan, no lograrán superar su vulnerabilidad.

En el mejor de los casos, si la asistencia recibida les permitiera alcanzar las condiciones necesarias para producir en condiciones competitivas, esto claramente no conduciría a la superación del modo de producción capitalista. Los emprendimientos continuarían compitiendo con empresas capitalistas, algunas de igual tamaño y otras de mayor envergadura que, según fue analizado en el Capítulo 1, continuarán reproduciéndose de manera ampliada, profundizándose cada vez la diferenciación de los capitales. Por lo tanto, si bien se puede pensar que en determinado momento los emprendimientos alcanzarían condiciones competitivas, la evolución de los ciclos y los ritmos de la acumulación del capital podrían determinar que esta situación resulte transitoria. Por lo cual se vuelve evidente la necesidad de contar con políticas sostenidas que apuntalen a los emprendimientos cuando sea necesario, para que no se reconviertan en estrategias de sobrevivencia.

En efecto, más allá de los éxitos particulares, se requieren políticas sostenidas y diversas que ataquen las diversas problemáticas que enfrentan los emprendimientos y que fortalezcan la conformación de redes y encadenamientos productivos para poder avanzar en la conformación de un subsistema de Economía Social. Este último constituiría solamente un germen de la propuesta que nos plantea la Economía Social porque no implicaría la superación del modo de producción capitalista y sus relaciones sociales. Sin embargo, implicaría un salto adelante en relación con las vulnerabilidades que

enfrentan los emprendimientos en la actualidad, en la medida que les permitirá a sus trabajadores mejorar sus condiciones de vida.

Actualmente, muchos emprendimientos lejos se encuentran de la situación planteada. Aún subsisten una gran cantidad de emprendimientos que desarrollan sus actividades de manera aislada, sin asistencia de ningún tipo y que presentan resultados que en muchos casos no les permiten vivir dignamente. Las limitaciones para acceder a la asistencia que ofrecen las políticas de apoyo implementadas en algunos casos se corresponden con la baja formalidad que presentan los emprendimientos que le impiden cumplir con los requisitos que éstas exigen, en otros, con la falta de información o con la lejanía en que desarrollan sus actividades. Por lo tanto, aún sigue vigente la necesidad de reproducir programas como el analizado, así como otros que hayan mostrado experiencia positiva para contribuir al desarrollo de este tipo de emprendimientos en Argentina.

## CONSIDERACIONES FINALES

Se comenzó el recorrido de la Tesis preguntando acerca de la capacidad que presentan los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular para sostener sus actividades en el marco de una economía capitalista. Interesaba analizar en qué medida estas iniciativas son una alternativa para garantizar las necesidades legítimas de sus trabajadores y sus familias y, por consiguiente, constituyen un punto de partida para el tránsito hacia “otra” economía.

Fundamentalmente, interesaba estudiar el caso argentino, dado que se observa que los emprendimientos se han multiplicado espontáneamente, a partir de las iniciativas llevadas adelante por los sectores populares –como respuesta a la situación de crisis económica y falta de empleo que transitó el país– pero, también, bajo el impulso de las políticas estatales implementadas durante los últimos años.

Para estudiar la potencialidad que presentan estas experiencias resultó central analizar qué condiciones les impone el modo de producción capitalista para su desarrollo. Es decir, si bien se entiende que estos emprendimientos presenten lógicas diferenciadas de funcionamiento –ya que prevalece la democracia en la toma de las decisiones, la unidad entre la propiedad y utilización de los medios de producción y el trabajo asociado– se encuentran insertos en una economía capitalista que los conduce a adoptar la lógica de la valorización. Más aún, en tanto productores de mercancías, compiten continuamente con las empresas capitalistas y, por lo tanto, deben adaptarse a las exigencias del mercado.

Partiendo de esta hipótesis, el Capítulo 1 se propuso analizar las características que presenta la producción de mercancías en el modo de producción capitalista. Se analizó como, con el objetivo de maximizar el plusvalor, se produce un continuo desarrollo de las fuerzas productivas que conlleva a la concentración, centralización y diferenciación del capital. Las empresas que no logran alcanzar las

condiciones que rigen en su rama de producción, comienzan a rezagarse productivamente y podrían desaparecer si no logran compensar esa menor productividad relativa. Al mismo tiempo, el dinamismo del proceso de acumulación del capital conduce a la generación de una población obrera sobrante –el ejército industrial de reserva– que tiene una doble funcionalidad: disciplina a los trabajadores ocupados y genera “brazos” disponibles que pueden incorporarse a la producción cuando un ciclo de expansión lo demande.

Estos dos procesos fueron a nuestro criterio claves para entender el surgimiento y desarrollo de los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular que se analizó en el Capítulo 2. Ante la falta de un empleo asalariado y/o los bajos ingresos que se obtienen por la venta de la fuerza de trabajo, los trabajadores de la Economía Popular despliegan su capacidad de trabajo y la aplican a la producción de mercancías, utilizando los pocos recursos que tienen a su disposición. Generalmente, los emprendimientos cuentan como principal recurso la fuerza de trabajo y esto determina que produzcan bienes de baja complejidad que no requieran una elevada tecnificación del proceso productivo. Por lo tanto, comienzan sus actividades en situaciones desventajosas que se reproducen con el tiempo, alejándolos cada vez más de las condiciones que rigen en su rama de la producción.

Pero, ¿por qué interesó analizar las condiciones productivas que presentan los emprendimientos de la Economía Popular? ¿por qué se busca que los emprendimientos alcancen condiciones competitivas si el objetivo que se plantean es satisfacer las necesidades de sus miembros y no la reproducción ampliada del capital? Se estudiaron estos procesos ya que, desde la perspectiva de esta investigación, las condiciones desfavorables de producción que presentan los lleva a poner en movimiento mecanismos de compensación que atentan justamente contra los objetivos que se plantea la propuesta de la Economía Social. En efecto, se encontró que los emprendimientos compensan sus mayores costos de producción con una baja retribución de los trabajadores y/o con una prolongada extensión de la jornada de trabajo. ¿Es este el camino indicado para transformar la Economía? ¿deben

los trabajadores sacrificar su tiempo libre y/o dejar de satisfacer sus necesidades más legítimas con el objetivo de sostener sus emprendimientos? En esta investigación se argumentó que si se plantea la superación de las relaciones sociales del modo de producción capitalista y el avance hacia otra economía más social y más humana –en donde la producción esté orientada a la satisfacción de las necesidades de las personas y no a la acumulación de capital– se deben encontrar otros mecanismos que permitan volver sostenible a los emprendimientos y convertirlos en una alternativa para la satisfacción legítima de sus trabajadores y sus familias.

¿Cuáles son estos mecanismos? ¿Qué alternativas se presentan para fortalecer el desempeño económico de los emprendimientos en el actual contexto de desarrollo de la economía capitalista? En esta Tesis se analizaron dos mecanismos: la conformación de redes y encadenamientos productivos y la redistribución de recursos por parte del Estado. Respecto al primero, se argumentó que contribuiría a mejorar la sostenibilidad de los emprendimientos, ya que permitiría que los emprendimientos ganen en escala en las distintas etapas de la cadena de valor –producción, comercialización y venta de las mercancías– y reduzcan sus costos de producción. En relación con el segundo, se consideró que es clave para garantizar la sostenibilidad socioeconómica (Coraggio, 2008) de los emprendimientos. Así, se planteó que es necesario un rol activo del Estado, redistribuyendo recursos hacia el sector de la Economía Popular y proveyendo asistencia económica y técnica continua.

Para poner a prueba las afirmaciones, en el Capítulo 3 se analizaron las características que presentan los emprendimientos de la Economía Popular en Argentina y luego se estudió, a partir del análisis de los emprendimientos asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales, de qué manera se fortalece la gestión económica de los emprendimientos mediante la conformación de encadenamientos y la redistribución de recursos.

En relación con las características de los emprendimientos en Argentina, en términos generales

se observó que presentan elevados costos de producción, técnicas de baja productividad y una limitada capacitación de sus trabajadores. Como resultado, los emprendimientos obtienen bajos ingresos que no les permite garantizar condiciones de vida digna para sus trabajadores y tampoco reinvertir en el proceso de producción. Asimismo, muestran una elevada vulnerabilidad y bajas posibilidades de desarrollo.

Partiendo de este contexto general, se analizaron las características que presentan los emprendimientos asistidos por el Programa Sistemas Productivos Locales y se observó que presentan serias dificultades en las distintas etapas de su cadena productiva que coincidían –en muchos casos– con el diagnóstico general. Entre ellas, se destacan la falta de financiación del capital de trabajo, las inadecuadas instalaciones en donde se desempeñan, la baja calidad de los productos, la falta de equipamiento, la baja escala de la producción, la falta de canales de comercialización y distribución y la dependencia respecto de intermediarios para vender su producción.

Luego de contar con un diagnóstico detallado de la situación inicial de los emprendimientos asistidos por el mencionado Programa, se analizó de qué manera se transformaba esta situación inicial mediante la asistencia. En tanto este Programa apoya técnica y económicamente a los emprendimientos y promueve la conformación de redes y encadenamientos productivos, interés evaluar cómo esto mejoraba el desempeño de los emprendimientos. Como conclusión, se observó que los resultados fueron claramente positivos: la conformación de redes de trabajo asociado y los recursos obtenidos les permitieron en muchos casos incrementar la escala y reducir los costos de producción, mejorar la comercialización y el posicionamiento de sus productos, incrementar la calidad de los productos, acceder a los mercados directamente reduciendo la dependencia respecto a los intermediarios, mejorar los precios de venta e incorporar nuevos trabajadores, entre otros.

Sin embargo, en tanto la evaluación realizada analizó la situación de los emprendimientos

durante el período de asistencia del Programa, se propone como línea de investigación a futuro estudiar la actualidad de los emprendimientos, así como indagar sobre si se alcanzaron los resultados esperados luego de transcurridos varios años de recibida la asistencia. Se sostiene que este análisis es fundamental para medir el impacto del Programa, ya que brinda un panorama completo respecto a si los emprendimientos continuaron mejorando (o retrocedieron) en términos absolutos y también en comparación con el resto de las empresas de su rama de la producción. Al mismo tiempo, sería interesante analizar si la asistencia del Estado se redujo al período que duró la asistencia del Programa, o continúan contando con la asistencia de organismos públicos, luego de este impulso inicial. También sería clave evaluar si las redes y encadenamientos se extendieron, incorporando nuevos emprendimientos y trabajadores, o perdieron su dinamismo.

Por otra parte, continuando con las líneas de investigación a futuro, sería importante estudiar de qué manera los problemas económicos y la instrumentación de mecanismos de compensación, repercuten negativamente al interior de los emprendimientos, potenciando la generación de conflictos internos y debilitando el trabajo asociado y la gestión participativa. La vinculación entre los problemas internos y los problemas económicos reviste mucha importancia, sin embargo, debido a la necesidad de acotar la investigación, estos temas no pudieron ser tratados durante esta investigación.

Por último, se vuelve indispensable para el desarrollo de futuras investigaciones contar con relevamientos sistemáticos de los emprendimientos que contengan información detallada sobre sus condiciones productivas y gestión económica, para realizar un diagnóstico completo de la situación actual de la totalidad de los emprendimientos mercantiles de la Economía Popular en Argentina con vías a pensar estratégicamente alternativas para fortalecer su desarrollo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramovich, A. (2008): *Emprendimientos productivos de la Economía Social en Argentina: Funcionamiento y Potencialidades*, Cimadamore (comp.) La economía política de la Pobreza, CLACSO.
- Aguirrezabal, G. (2012): *Las empresas recuperadas en procesos de desarrollo social desde la perspectiva de la economía social. El caso de la ciudad de Rosario*, Tesis de Maestría en Economía Social, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Altimir O. y Beccaria L. (1999): *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie reformas económicas N° 28, CEPAL, Santiago de Chile.
- Álvarez, S. (2002): *La invención del desarrollo social en la Argentina: historia de opciones preferenciales por los pobres*, en: Andrenacci, L. (comp): *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*, UNGS/Editorial Prometeo, Buenos Aires, pág. 81–124.
- Arakaki, A. (2011), *La pobreza en Argentina 1974–2006. Construcción y análisis de la información*, Documento de Trabajo del CEPED N° 15, Buenos Aires.
- Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2007), *Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post–Convertibilidad*, Realidad Económica N° 226, IADE, Buenos Aires, febrero–marzo.
- Aronskind, R. (2008): *Controversias y debates en el pensamiento económico argentino*, UNGS-Biblioteca Nacional, Los Polvorines.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2006): “Informalidad y pobreza en la Argentina” en OIT (2006) *Informalidad, pobreza y salario mínimo*, Buenos Aires.
- Beccaria, L. y R. Maurizio (2005), *Mercado de trabajo y equidad en Argentina*, UNGS, Prometeo Libros, Los Polvorines.
- Bowles, S. y H. Gintis (1975): *The problem with human capital theory: a Marxian critique*, en *American Economic Review*, vol. 65 (2), mayo, pág. 74-82.
- Braverman, H. ([1974] 1984): *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Campos, L., A. Fernández, M. González, F. Marongiu y M. Sacavani (2009), *La situación de los trabajadores*

- en Argentina frente a la crisis económica actual*, presentado en el 9no Congreso Nacional de Estudios sobre el Trabajo, agosto.
- Candia, J. (2000): *Crisis del trabajo. ¿Derrota obrera o revolución tecnológica?*, Nueva Sociedad, Nº 166, Caracas, marzo – abril.
- CENDA (2006), *El boom exportador de la Argentina: ¿qué hay de nuevo?*, en Notas de la Economía Argentina Nº 1, junio.
- Chandler, A. (1994): *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- Chanial, P y J. Laville (2009): *Asociativismo*, en: Cattani, A., J. Coraggio y J. Laville (org.), Diccionario de la otra economía, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 36–42.
- CIFRA (2010), *La recuperación industrial durante la postconvertibilidad*, Documento de Trabajo Nº 6, julio.
- Coraggio, J. (1992): *Del sector informal a la economía popular: un paso estratégico para el planteamiento de alternativas populares de desarrollo*, disponible en <http://www.coraggioeconomia.org/>
- Coraggio, J. (1993): *El desarrollo de la economía popular urbana como contexto para las políticas de vivienda en América Latina*, disponible en <http://www.coraggioeconomia.org/>
- Coraggio, J. (2002): *La economía social como vía para otro desarrollo social*, en <http://www.coraggioeconomia.org/>
- Coraggio, J. (2004a): *Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social*, en: Danani C. (comp.), Política Social y Economía Social. Debates Fundamentales, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 169–202.
- Coraggio, J. (2004b): *¿Es posible otra economía sin (otra) política?*, ponencia presentada en el II Congreso Nacional de Sociología, VI Jornadas de Sociología de la UBA, Pre ALAS 2005, Buenos Aires
- Coraggio, J. (2005): *Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria*, trabajo presentado en el 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.
- Coraggio, J. (2007): *Una perspectiva alternativa para la economía social*, en: Coraggio J. (org.), La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social,

- UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 165–194.
- Coraggio, J. (2008): *La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria*, en Coraggio J.: Economía social, acción pública y política, Ediciones CICCUS, Buenos Aires, agosto.
- Coraggio, J. (2009): *Economía del Trabajo*, en: Cattani A., J. Coraggio, J. Laville (org.), Diccionario de la otra economía, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 247–253.
- Coraggio, J. (2012): *Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances*, disponible en: <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/A%20Las%20tres%20corrientes%20de%20la%20ESS%2027-2-13.pdf>
- Coriat, B. (1993): *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, Madrid.
- Costa, A., A. Kicillof y C. Nahón (2006), *Debate – Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado*, Revista Realidad Económica Nº 214, IADE, Buenos Aires.
- Cotera F. y H. Ortiz Roca (2004): *Comercio Justo*, en Cattani, A. (Org.): La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 59–78.
- De Jesús, P. y L. Tiriba (2004): *Cooperación*, en Cattani, A. D. (org.): La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 87–96.
- Defourny, J. (2003): *La larga marcha del concepto de economía social*, en: Vuotto, M. (comp.), Economía Social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 231–254.
- Denman y Haro (2002), *Introducción: Trayectoria y desvarios de los métodos cualitativos en la investigación social*, en Denman y Haro (comp.), Por los rincones. Antología de los métodos cualitativo en la investigación social, El Colegio de Sonora, México.
- Deux Marsi, M. (2009): *Los procesos de recuperación de empresas del aglomerado Gran Rosario. Instituciones y prácticas en crisis y en emergencia*, Tesis de Maestría en Economía Social, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Deux Marsi, M. y G. Vázquez (2009): *Emprendimientos asociativos, empresas recuperadas y economía social en la Argentina*, Iconos Revista de Ciencias Sociales, pág. 91-102

- Federico Sabaté, A. (2003): *Las empresas sociales ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?*, en: Abramovich, A. et al, *Empresas Sociales y Economía Social: aproximación a sus razgos fundamentales*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, pág. 7-25.
- Federico Sabaté, A. (2007): *¿Es posible otra economía? El caso de las asambleas vecinales y la recuperación de empresas en la Argentina reciente*, en: Coraggio J. (org.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 165–194.
- Félicz, M. (2006): *El mercado de trabajo en la economía política radical*, en Neffa, J.C. (dir.), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Félicz, M. y J. C. Neffa (2006): *Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx*, en Neffa, J.C. (dir.), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y keynesianos*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008), *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*, en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002–2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Ferraro C. y E. Goldstein (2011): *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*, Documento de Proyecto, CEPAL – AECID.
- Frenkel, R y M. Rapetti (2004), *Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo* para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.
- Gaiger, L. (2007): *La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas*, en: Coraggio J. (org.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 79–110.
- Gorz, A. (1998): *Misérias del presente, riqueza de lo posible*, Paidós, Buenos Aires.
- Graña, J. (2013a): *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Graña, J. (2013b): *Salarios, condiciones de empleo y distribución del ingreso. Debate sobre sus condicionantes estructurales en Argentina*, Claves para todos, Capital Intelectual, Buenos Aires.

- Graña, J. M., D. Kennedy y J. Valdez (2008): *El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas*, II Jornada de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 10 y 11 de noviembre.
- Graña, J. y D. Kennedy (2009): *Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo*, Revista Realidad Económica, N° 242, IADE, Buenos Aires, febrero–marzo.
- Hinkelammert, F. y H. Mora Jiménez (2009): *Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica a la economía Política*, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 59–78.
- Hintze, S. (2004): *Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el “capital social de los pobres”*, en: Danani C. (comp.), Política Social y Economía Social. Debates Fundamentales, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 143–166.
- ICO/UNGS (2009): *Emprendimientos socioproductivos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad*, Coraggio, J. (coord.), Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, MIMEO.
- Iñigo Carrera, J. (1998): *La acumulación de capital en la Argentina*, Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2004): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, 3ª Edición, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007): *La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?*, en Realidad Económica N° 231, IADE, Buenos Aires.
- Lévesque, B. (2003): *Las empresas de economía social ¿Generan mayores innovaciones sociales que las empresas de otro tipo?*, en: Vuotto M. (comp.), Economía Social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 231–254.
- Levin, P. (1997): *El capital tecnológico*, Editorial Catálogos, Buenos Aires.
- Lindenboim, J. J. M. Graña, D. Kennedy, P. Piqué, L. Sanni y J. Valdez (2010): *Evolución de las condiciones de trabajo y sus límites: el caso de los aglomerados de la Provincia de Buenos Aires*, en Suárez Maestre, A. (coord.) (2011), Las condiciones de trabajo en la Provincia de Buenos Aires, Serie de Estudios I, Tomo I,

- Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires, pág. 27–84.
- Lindenboim, J. y M. González (2003): *El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina*, presentado en el 51º Congreso Internacional de Americanistas, Santiago de Chile, disponible en: <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones>
- Mance, E. (1999): *La colaboración solidaria como una alternativa a la globalización capitalista*, disponible en <http://solidarius.com.br/mance/biblioteca/alternativa.htm>. Consultado en marzo enero de 2014.
- Mance, E. (2004a): *Cadenas Productivas Solidarias*, en Cattani, A. (org.): *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 31–38.
- Mance, E. (2004b): *Redes de Colaboración Solidaria*, en Cattani, A. (org.): *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 31–38.
- Marx, K. ([1867] 2002): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 1, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2003): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 2, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2004): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 3, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2006): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 7, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Naclerio, A. (2011): *La política cluster. El caso del Programa Sistemas Productivos Locales de la SEPyme*, Documento de Trabajo Nº 1, Ministerio de Industria. Disponible en: [http://www.pymescampus.com.ar/presentaciones/naclerio01\\_en%20A4\\_11\\_7.pdf](http://www.pymescampus.com.ar/presentaciones/naclerio01_en%20A4_11_7.pdf)
- Naclerio, A. (coord.) (2010): *Sistemas productivos locales: políticas públicas y desarrollo económico*, Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Buenos Aires. Disponible en: [http://www.undp.org.ar/docs/Informes\\_y\\_Documentos/PNUD%20FINAL.pdf](http://www.undp.org.ar/docs/Informes_y_Documentos/PNUD%20FINAL.pdf)
- Neffa, J. C. (1989), *Proceso de trabajo y economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F. W. Taylor y H. Ford*, CEIL CONICET/SECYT/Humanitas/CREDAL, Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2009): *El Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados. Análisis de sus características y objetivos. Fortalezas y Debilidades*, en Neffa, J.C., E. de la Garza Toledo y L. Muñiz Terra. (comp.) (2009), Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales, CLACSO, Buenos

Aires.

Nelson, R. y S. Winter (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge.

Nun, J. ([1969] 2001): *Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*, Revista Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, volumen 5, número 2, julio, pág. 180–225.

O'Donnell, G. (1982): *1966–1973. El Estado burocrático–autoritario*. Triunfos, derrotas y crisis, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.

Olivera, J. (2003): *Teoría económica y sistema cooperativo*, en: Vuotto M. (comp.), *Economía Social: Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 67–78.

Peixoto de Albuquerque, P. (2004a): *Asociativismo*, en Cattani, A. D. (Org.): *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 31–38.

Peixoto de Albuquerque, P. (2004b): *Autogestión*, en Cattani, A. D. (Org.): *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 39–46.

PNUD (2005): *Documento del Proyecto PNUD ARG/05/024 “Promoción de clusters y redes productivas con impacto en el desarrollo regional*, Buenos Aires.

PNUD (2013): *Documento del Proyecto PNUD ARG/12/005 “Sistemas Productivos Locales”*, Buenos Aires.

Polanyi, K. (1989): *La gran transformación: crítica al neoliberalismo económico*, La Piqueta, Madrid.

Postone, M. (2006): *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, Politopías, Madrid.

Quijano, A. (2007): *¿Sistemas alternativos de producción?*, en: Coraggio J. (org.), *La Economía Social desde la periferia*. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 145–164.

Razeto Migliaro, L. (2010): *Hacia un nuevo pensamiento económico y una nueva economía: La transformación necesaria*, presentado en la VI Semana de Ciencias Sociales, 25 al 29 octubre 2010, Universidad Nacional, Costa Rica.

Reglamento Operativo del Programa PNUD ARG/05/024 “Promoción de clusters y redes productivas con impacto en el desarrollo regional”.

Reglamento Operativo del Programa PNUD ARG/12/005 “Sistemas Productivos Locales”

Ricardo, D. ([1817] 1995): *Principio de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.

Rifkin, J. (1996): *El fin del trabajo*, Paidós, México.

Ruggeri, A. (2011): *Reflexiones sobre la autogestión en las empresas recuperadas argentinas*, Revista Estudios N.º1, diciembre, España, pág. 60-79

Sarria Icaza, A. y L. Tiriba (2004): *Economía Popular*, en Cattani, A. (org.): La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 231–254.

Schmidt D. y V. Perius (2004): *Cooperativismo y cooperativa*, en Cattani, A. D. (Org.): La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 109–124.

Schorr, M. (2005): *La industria argentina: trayectoria reciente y desafíos futuro*, ponencia presentada en las Jornadas “Hacia el Plan Fénix II. En vísperas del segundo centenario, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, 2 al 5 de agosto.

Schorr, M. (2012), *Industria y neodesarrollismo en la postconvertibilidad*, en Voces en el Fénix, pág, 14–25.

Schumpeter, J. ([1946] 1971): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, Madrid.

Screpanti, E. y S. Zamagni (1993): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Editorial Ariel, Barcelona.

Shaikh, A. ([1991] 2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires. Capítulo 1.

Singer, P. (2007): *Economía solidaria. Un modo de producción u distribución*, en: Coraggio J. (org.), La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 59–78.

Smith, A. ([1776] 1997): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.

Sweezy, P. ([1942] 1982): *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Sylos Labini ([1964] 1966): *Oligopolio y progreso técnico*, Colección Libros de economía, OIKOS, Barcelona.

Tiriba, L. (2007): *Pedagogía (s) de la producción asociada*, en: José Luis Coraggio (org.), La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS,

Altamira, OSDE, Buenos Aires, pág. 59–78.

Topalov, C. (1979): *La Urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*, Edicol, México.

Vázquez, G. (2010): *El debate sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados*, Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes, Año 2, N° 18, octubre, pág. 97–121.

Yoguel, G. y F. Boscherini (1996): *La capacidad innovativa y el fortalecimiento de la competitividad de las firmas: el caso de las pymes exportadoras argentinas*, CEPAL, Documento de Trabajo nº 71, agosto.