

Economía popular

Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural*

*Patricio Narodowski***

El objeto de análisis es el conjunto de actividades mediante las cuales los sectores populares garantizan su supervivencia en un contexto de globalización que ha empobrecido a grandes segmentos poblacionales en todo el planeta y generado una economía a tres velocidades por sus diferenciales de productividad. Se plantea que en este contexto las estrategias para mejorar la eficiencia de la economía, si no involucran a los sectores populares y tienen un fuerte apoyo estatal, terminan atentando contra ellos y sus posibilidades de supervivencia. Se debe estimular con políticas el aumento de la complejidad general de la economía y concomitantemente eliminar rentas especulativas de las otras velocidades al tiempo que se garantice un sistema de empleo y previsional que asegure ingresos dignos y protección a los miembros de la Economía Popular. El proyecto nacional ha avanzado en el sentido de lo planteado, pero los límites han estado dados por los problemas estructurales difíciles de superar. Se propone una serie de instrumentos de intervención del Estado generales y en las cadenas de valor para que a la Economía Popular no se le haga tan difícil su existencia.

Palabras clave: Economía popular - Estructura - Globalización - Estado

* Se agradecen los aportes que surgieron de las discusiones mantenidas con Lucrecia Gusmerotti, Juan Sábado y Goyo Harispe. También se agradecen los comentarios de Juan Grabois y de Valeria Mutuberría Lazarini. El trabajo de campo y otras investigaciones parciales fueron realizados por Cinthia Naranjo y Vanesa García. Los datos fueron procesados por Sebastián Lucero. De todos modos, nadie más que el autor es responsable del texto.

** Economista. Dr. en Geografía del Desarrollo. Cdor. del Área de Gestión de la Investigación de la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ), Director de la Maestría en Políticas de desarrollo de la Fac. de Humanidades y Cs. de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata, docente del departamento de Economía de la UNLP y de la UNM y del departamento de Geografía de la UNLP; docente de la Tecnicatura en Emprendimientos Agropecuarios de la UNAJ.

A strategy to sustain the current political alliance and deepen structural change

The object of analysis is the set of activities through which the popular sectors ensure their survival in a context of globalization that has impoverished large segments of the population worldwide and generated three-speed economy for their productivity differentials. It is argued that in this context, the strategies to improve the efficiency of the economy, if not involving the popular sectors and have strong state support, jeopardize their chances of survival. Policies should be encouraged the increasing complexity of the economy and concomitantly eliminate speculative income of the other speeds while ensuring a pension system that guarantee employment and income, and protection to members of the Popular Economy (EP). The Project of Nacional Government has advanced in the sense of these issues, but the limits have been given by the structural problems. We propose a series of instruments of state intervention: generals and in the value chains.

Keyword: Popular economy – Structure – Globalization - State

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Introducción

El presente trabajo intenta repasar los elementos centrales de la evolución de la economía de los sectores populares y de los intentos de construir experiencias colectivas dentro del modelo de desarrollo nacional. Se aborda el análisis de los más de dos millones de cuentapropistas, del millón y medio de personas sin ocupación declarada y de las personas integradas actualmente en cooperativas u otras formas asociativas aunque en el trabajo de campo se profundiza sobre estas últimas. Por eso, no se estudian otros temas vinculados con el resto de los actores de la economía, a no ser en los puntos en que los diferentes segmentos se entrecruzan.

El objeto de análisis es el conjunto de actividades mediante las cuales los sectores populares garantizan su supervivencia en un contexto de globalización que ha empobrecido a grandes segmentos poblacionales en todo el planeta. Se plantea que en general estos mecanismos de trabajo para sobrevivir se dan sin formas de relación social diferentes a las del resto de la sociedad, sin lazos específicos, aunque es claro que desde los movimientos sociales sí se pugna por un proyecto político que genere otros sistemas de intercambio.

Debido a la consolidación de este subsistema, lo que se va estructurando en todo el mundo -aunque con distintas intensidades relativas- es una economía a tres velocidades¹, conformada, por un lado, por las industrias extractivas intensivas en capital, las industrias con un alto componente tecnológico, servicios complejos y bancos; en segundo lugar por la industria y los servicios tradicionales, orientados al mercado interno; y por último, la mencionada economía de los sectores populares que, en ese contexto, representa un lugar para la mano que resta fuera de los otros subsistemas con una muy baja productividad y escasos niveles de ingresos.

En este contexto, hay una profunda contradicción general: las estrategias para mejorar la eficiencia de la economía, si no involucran a los sectores populares, terminan atentando contra ellos y sus posibilidades de supervivencia. Y justamente, lo que se observa al menos en la Argentina, es un alto nivel de fracaso en los proyectos que se proponen aumentar la productividad sobre la base del incremento del valor agregado u otras estrategias de complejización de sus procesos de trabajo. Por lo contrario, los proyectos que asumen la condición propia de la EP y negocian con el Estado formas de interacción fuerte, han logrado una estabilidad mayor. Será importante diferenciar en este sentido, los que producen para el consumo y los que trabajan para el Estado directamente.

En función de lo expuesto, se considera que sin la intervención activa del Estado y las organizaciones populares, la EP tiende a consolidar un proceso creciente de flexibilización; y que en nuestro país se debe estimular con políticas el aumento de la complejidad general de la economía y concomitantemente eliminar rentas especulativas de las otras velocidades, al tiempo que se garantice un sistema de empleo y previsional que asegure ingresos dignos y

¹ Utilizamos este término tomado del análisis que realiza CETEP (2011) y le hemos escuchado al dirigente Emilio Pérsico. La cuestión más allá del término se refiere a los diferenciales de productividad (Narodowski, 2013).

protección a los miembros de la EP. De más está decir que cuanto menos rentistas sean las otras dos velocidades y mayor sea la complejización general de la producción, cuanto mejor se trabaje en la esfera pública optimizando los recursos, más posibilidades habrá de minimizar y sostener lejos de la flexibilización y la precariedad al conjunto de los sectores vulnerables pero sólo si éstos pueden progresar junto con el resto.

Es que, al tiempo que se busca una mayor complejización general, las regulaciones tendientes a capturar rentas pueden ser determinantes para la definición de la estructura económica y del rol de los actores en la economía, de los niveles de explotación de los recursos, las combinaciones “políticamente definidas” de capital y trabajo, la productividad y las retribuciones a los factores, los niveles de concentración resultantes, las transferencias a los diferentes segmentos socioeconómicos, etc. Es claro que se trata de la construcción política del mercado, y al mismo tiempo del Estado, es decir, es un producto de la lucha política por imponer un determinado modelo de economía, de sociedad y de Estado.

En la Argentina actual el proyecto nacional ha avanzado en el sentido de lo planteado, las experiencias colectivas han aumentado notablemente, pero los límites han estado dados por los problemas estructurales que no se han podido resolver hasta ahora, tal vez producto de cuestiones históricas y a una economía globalizada en cuya división del trabajo nuestro país sigue siendo parte de la periferia (Narodowski, 2013). En lo que hace al sector bajo análisis, se requiere avanzar en diversas normativas anti-rentísticas y en un modelo de EP con mayor apoyo estatal.

Para precisar este diagnóstico y graficarlo, se trabajó con los colectivos de la EP. Luego del debate de las cuestiones mencionadas en los párrafos anteriores, desarrollado en los Capítulos 1 y 2, se aborda el análisis de orígenes y estructuras en la EP, se analiza la micro de las organizaciones y la relación con la política para finalmente estudiar la situación económico-productiva, en la que se ve cómo la EP es una estrategia posible, pero que genera magros ingresos a una mayoría. En el Capítulo 3 se analizan comportamientos y redes.

En el Capítulo 4, se plantea la necesidad de una nueva institucionalidad para la EP a fin de construir una EP “estatal” dentro del modelo de desarrollo nacional, con la propuesta de un organismo público para la EP y un sistema de seguridad social que garantice la estabilidad de la alianza política actual para seguir profundizando el cambio. Finalmente se propone una serie de instrumentos de intervención del Estado en las cadenas de valor para que a la EP no se le haga tan cuesta arriba.

1. La Economía popular y la Economía popular y solidaria y su lugar en el capitalismo actual

1.1. Definiciones

La Economía Popular (EP) ha sido en los últimos años tema de fuertes debates (Coraggio, 2013). Desde nuestro punto de vista, se considera dentro de

este subsistema de la economía de un país, al conjunto de procesos de producción y consumo, así como cualquier otro tipo de actividades de intermediación y servicios cuando éstas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo, es decir, sin patrón, y siempre que no se cumplan las lógicas de acumulación de capital y reparto. El subsistema abarca cooperativas y otras formas asociativas formalmente constituidas, trabajadores por cuenta propia, y las unidades productivas de trabajo colectivo, en general de origen doméstico, no registrados. Debe sumarse a los colectivos de usuarios y de consumidores (Cetep, 2011). Se excluye a todo proceso económico de producción, intercambio, financiamiento y consumo con niveles de rentabilidad que les permite un proceso de acumulación y al sector público. En este documento se analiza la EP como una generalidad. Tal vez esto se nota en el análisis de la agricultura y ganadería familiar que requeriría muchas más especificaciones (Tsakoumagkos y González, 2009; Tsakoumagkos, 2008; Soverna, Tsakoumagko y Paz, 2008).

Hay un segmento de pequeñas empresas que puede considerarse cercano a la EP, con escaso personal y capital, que si bien tiene patrón, funciona de un modo similar al de una cooperativa, difícilmente se contrate al personal en el mercado de trabajo ni se regule por la normativa laboral, tampoco hay excedentes para repartir. Este grupo debe formar parte de la EP, aunque desde el punto de vista de los vínculos internos es bien diverso ya que las decisiones son finalmente tomadas por el dueño. Este segmento no será considerado en el presente documento.

Desde esta perspectiva, este subsector no se caracteriza por realizar intercambios de productos fuera del mercado, ni por construir socialmente el valor de las transacciones fuera del precio de mercado, tampoco se caracteriza por surgir de relaciones interpersonales específicas, sólo está definido por no tener patrón, por la baja productividad y por no realizar un proceso de acumulación. Son simplemente personas o colectivos que desde una lógica mercantil, compran insumos y le venden al mercado (a las empresas formales, a otros colectivos similares o a los consumidores directamente); los precios están sujetos a la competencia y dependen del lugar que ocupa cada uno en la cadena de valor (Narodowski, 2003). En muchos casos están obligados a vender a bajo precio, incluso aumentando la plusvalía de las unidades económicas que se manejan con lógicas capitalistas y que descentralizan en la EP para obtener ganancias mayores (Bonora 2001).

Son unidades productivas de bajo capital y en general baja productividad, organizadas para el autoconsumo, con un pobre excedente, lo que los obliga a tener otro sistema de reparto de lo ganado. En relación de dependencia o como independientes, registrados o no registrados sus ingresos no les aseguran la sobrevivencia y por eso dedican una parte del tiempo -generalmente con la misma perspectiva del agente económico- a este tipo de actividades de sobrevivencia.

Tal proceso se realiza sin una forma particular ni en la organización del trabajo ni en la toma de decisiones, incluso, no está dicho que los sujetos de la economía popular no actúen con la racionalidad económica supuesta por la teoría

neoclásica, sólo algunos irán construyendo lazos de otro tipo, aunque siempre de un modo contradictorio (Narodowski, Deux 2006). Es que la EP, como ya se dijo, es una realidad generada por la exclusión, que contiene a los actores de los sectores populares que realizan actividades de diversa índole para sobrevivir, simulando -como el resto de la sociedad- un mercado.

Nuestro planteo es crítico de las construcciones teóricas que suponen un proyecto estratégico basado sobre otros sistemas de intercambio y otros "valores", en el que no se deban cumplir las leyes de la competencia, y se logre un valor del intercambio que esté sometido a una construcción social de otro tipo. El rol del Estado en ese tipo de enfoques, aunque fuerte, está limitado por la lógica de la autonomía que se espera generar en los colectivos.

1.2. La conformación de la EP en el capitalismo actual

Si bien es un fenómeno de larga data, propio del capitalismo, se exacerba en el posfordismo en los '90 y tiene un efecto de exclusión de amplias franjas poblacionales incluso aquellas que habían logrado cierto buen nivel de vida durante la posguerra.

Las situaciones de pobreza que se dan en el nivel de los países dependen de varios factores (Lucero, Mutuberría, Narodowski, Remes Lenicov, 2012), pero hay un fuerte correlación con el PIB *per capita* y la distribución del ingreso. Para el promedio 2000-2011 se puede ver que América latina y el Caribe y el sur de África tienen -a pesar de las mejoras en los últimos años en algunos países- una pésima distribución del ingreso (medido por índice de Gini) y un PIB *per capita* (en dólares PPA) varias veces inferior al observado en las economías desarrolladas (la gran excepción es Estados Unidos, con graves inequidades), debido a estructuras productivas de baja complejidad orientadas principalmente al sector primario.

Estas situaciones se reflejan en la pobreza urbana, que en América latina tiene porcentajes que giran en algunos países alrededor del 50%, la Argentina es uno de los casos más auspiciosos en estos últimos años. En África, las tasas van de 4,8% a 61,5%. En muchos países la pobreza rural supera a la urbana, generando migraciones internas de gran envergadura: si tomamos los parámetros convencionales, la población rural representa un 51,3% del total y contribuye con el 63% de la pobreza de todo el mundo, ésta es la más complicada de reducir. Tales procesos tienen connotaciones territoriales ya que la pobreza impacta en las condiciones habitacionales de la población asentada precariamente sobre los centros urbanos. En África supera el 50%, mientras que en Asia y América latina ronda el 30%. Esta situación en muchos países sigue empeorando.

Las pocas alternativas para el conjunto de la población están relacionadas con estrategias de supervivencia o la migración como fuga hacia nuevos horizontes. Por eso encontramos una fuerza de trabajo que en términos de mercado capitalista fundamentalmente urbano produce poco, tiene bajos ingresos, y -con excepción de la elite o de una clase media minoritaria- consume por debajo de los promedios de las clases acomodadas mundiales. En esos contextos, se mezcla el trabajo a domicilio, las estrategias domésticas, las pequeñas empre-

sas capitalistas de baja complejidad. Pueden cambiar algunas contingencias internas o externas, como la mejora de los precios internacionales y el intento de muchos gobiernos -como el argentino- de proteger a los sectores más precarios, pero los problemas de estructura, permanecen.

En tal contexto mundial, la pobreza está diseminada incluso en los países desarrollados. Por ejemplo, en las ciudades más competitivas de los países centrales (de EUA y Europa principalmente) están los espacios productivos superespecializados basados sobre la tecnología, comandados por grandes empresas y algunas PYMES junto con las grandes corporaciones financieras, pero al lado subsiste una clase obrera en decadencia, una clase media que trabaja en los servicios con ingresos medio-bajos y un segmento de la población que permanece fuera de toda lógica capitalista (Sassen, 1989).

Algo similar sucede en los BRICs, en los cuales sobresale la inversión, el aprovechamiento de la escala y la superexplotación de los recursos naturales. En las ciudades hay grandes empresas de estilo fordista y una clase obrera acotada. Sin embargo, son países de una población tan amplia, que los sectores pobres -la mayoría rural- son enormes. Es este modelo el que muestra a las claras que el crecimiento económico no garantiza el logro de los objetivos relativos al trabajo digno. En el resto de los países se ha vuelto a un neotaylorismo de autoexplotación, con pocos nichos fordistas. Los desclasados en estos países aumentan día a día si no interviene el Estado.

En síntesis, junto con las grandes ganancias industriales, comerciales y financieras, que generan clases medio altas y altas siempre más poderosas, hay un proceso mundial de “desproletarización” por el cual grandes masas de trabajadores no son absorbidos por el mercado laboral, no son siquiera explotados. La población que no logra insertarse y los inmigrantes, tienden a quedarse al margen. En las actuales condiciones mundiales, la lógica productiva no garantiza niveles mínimos duraderos de bienestar para la población. Si bien este fenómeno es inherente al capitalismo, parece profundizarse en los últimos 30 años.

Justamente, la Economía Popular nace de la necesidad de las personas de crearse una forma de sobrevivir, realizando trabajos de poca complejidad, la institucionalidad legitima el proceso y la economía de mercado en estos segmentos vuelve a la flexibilización previa al fordismo.

1.3. Las dimensiones de la EP

No es el objetivo del trabajo dimensionar con precisión al sector bajo análisis. Pero para orientarnos utilizaremos las variables del mercado laboral, aunque las estadísticas oficiales aún no reflejan la problemática desde las perspectivas descriptas en este documento. Según la EAHU del tercer trimestre de 2013 el sector formal (definido por la protección social y el pago de las obligaciones tributarias y previsionales) representa el 54,4% de la Población Económicamente Activa PEA (casi 9 millones de personas).

Las cooperativas absorberían el 2,21% de la fuerza laboral formal (unas 200 mil personas). En primer lugar las cooperativas de trabajo, le siguen las cooperativas de servicios: electricidad, telefonía, agua y cloacas y luego los consor-

cios agrarios. Muchos de estos trabajadores formalizados, han sido parte de la EP y han logrado al menos formalizarse, esto no significa que no integren aún una realidad precaria

Estos datos pueden estar subestimando el fenómeno, para CETEP (2011) unos 20.000 trabajadores se ubican en trescientas empresas recuperadas (especialmente en el sector alimenticio, metalúrgico, gráfico, textil y construcción); unos 500.000 en Consorcios Agrarios o Cooperativas de Producción agrícola. Otros 60.000 forman parte de cooperativas de trabajadores por cuenta propia fundamentalmente de servicios (cartoneros, remiseros, feriantes) o artesanos; unos 200.000 conformaron cooperativas de infraestructura social para la construcción de viviendas, mejoramiento barrial, limpieza de arroyos, construcción de centros comunitarios, dentro de "Argentina Trabaja" y otros programas. Hay además unos 200.000 empleados en cooperativas tradicionales, son empleados en relación de dependencia bajo el convenio colectivo vigente. Se trata de unos 350.000 trabajadores formalizados pero de la EP. Fuera de la EP pero no tanto, dentro del grupo de empleados de empresas privadas pequeñas, con un patrón y unos pocos empleados hay 1 millón de trabajadores.

Por otra parte, los informales representan casi el 39% (más de 6 millones), en su interior: los asalariados sin descuentos representan casi el 20% de la PEA, es decir 3,2 millones de trabajadores, los de esa condición pero que trabajan en empresas de menos de 5 empleados, son unos 800 mil. Aquí no se cumple ninguna norma laboral, tributaria o contable, les resulta difícil afrontar los costos de encuadrar sus operaciones en las leyes vigentes. Se trata de empresas que si bien privadas, están cerca de la subsistencia, no pueden subsistir sin la intervención directa del Estado. Los niveles de explotación en este sector son sin duda los más altos. Es difícil diferenciarlas de aquellas en las que hay trabajo no registrado pero hay rentabilidad, no son consideradas claves en la EP a la que hacemos referencia.

Entre el servicio doméstico y el resto de los informales (en general cuentapropistas) hay casi 2,2 millones. En este último grupo en primer lugar hay una zona gris muy heterogénea de trabajadores del comercio, las inmobiliarias, las oficinas profesionales, las finanzas, luego la agricultura y ganadería familiar, finalmente la construcción. Es el sector más grande de la Economía Popular. Un número difícil de determinar ejerce una actividad productiva, comercial y de servicio, administrando directamente su propia actividad, dueños de los pocos o nulos medios de producción y generando su propio empleo generalmente en función de un oficio. No tienen salario ni patrón y no contratan a otros trabajadores o lo hacen mínimamente, viven de su fuerza de trabajo. Por lo general están aislados y desorganizados, sin embargo, entre estos cuentapropistas están los 100.000 trabajadores que se han integrado en pequeños emprendimientos aún informales (talleres textiles, panaderías, herrería, serigrafía, cerámica, comedores, etc.) vinculados a diversos programas y a movimientos sociales a partir de la crisis de 2001. Si se cooperativizan entran en la categoría de trabajadores formales ya mencionada. También pueden estar quienes declaran realizar un trabajo familiar que son 120 mil.

Finalmente hay más de 1,1 millón de personas que declararon ser desocupados pero que seguramente trabajan de manera saltuaria.

Por lo dicho, consideramos en este trabajo que se trata de un universo de entre 2,5 y 3 millones de personas fundamentalmente no formalizadas, aunque se incluyen las formalizadas en cooperativas.

2. Las condiciones de producción de la EP

A continuación se desarrollan las hipótesis centrales de este trabajo respecto de la EP, se advierte que es muy difícil y escapa a este trabajo, realizar un análisis que diferencie las características específicas de los colectivos según el contexto particular o el sector en que trabajan. En ese sentido este documento se mantiene en un nivel general.

2.1. Capital y productividad

En nuestra definición de la economía popular, se asume que la inversión suele ser mínima, el mercado laboral prácticamente no funciona en su interior, no se persiguen beneficios sino que el objetivo es obtener los medios para garantizar la vida del grupo de pertenencia. En concreto, cuando se hace referencia a economía popular y su relación con el resto de la economía se quiere referir a los diversos colectivos que tienen las siguientes características comunes:

- 1) Son individuos que actúan por su cuenta o mediante unidades de trabajo constituidas por personas vinculadas de manera sostenida alrededor de un proyecto, con afinidad generalmente familiar, barrial o sindical. En función del proyecto se distribuyen la tarea.
- 2) Cuentan generalmente con escaso capital, graves problemas de acceso a los recursos naturales (incluso a la tierra y agua en el medio rural) y a los servicios públicos necesarios; afrontan dificultades para tener acceso y operar tecnología, poseen baja capacidad organizativa en el sentido de lo que la eficiencia capitalista exige. Debido a ello es difícil que logren una escala y una productividad media deseable, tampoco son proclives a realizar innovaciones ni a valorizar sus recursos territoriales a fin de reemplazar con capacidad artesanal las deficiencias mencionadas, sobre todo en los casos no urbanos en los que esto podría ser posible.
- 3) Al comprar los insumos y -en el caso de la EP que produce para el consumo- al vender se deben enfrentar con el mercado con todas sus "reglas", aunque en inferioridad de condiciones. En la cuestión de los insumos está la frontera más complicada: en muchos casos la influencia de los materiales es decisiva en los costos y se trata justamente de mercados oligopólicos que además no les vende directamente sino a través de intermediarios-usureros. Es claro que una solución podría ser realizar acuerdos de intercambio con otras organizaciones sociales proveedoras, pero en mercados con exceso de demanda, estos colectivos suelen preferir seguir la lógica del mercado y elevar los precios.

Algo similar sucede en relación con la tierra y los servicios públicos para el hábitat popular y los recursos no renovables en el caso de la agricultura familiar, que en una economía de mercado con escasas regulaciones está

dominada por lógicas mercantiles y representan una traba fundamental para la EP.

Del lado de la demanda, la gente que integra la EP parece tener consumos estándar, iguales a los del resto de la sociedad; no hay una estética propia ni otra subjetividad de la que surjan nuevas demandas. Por lo tanto, cuando no hay compras estatales, se deben producir bienes adecuados a esos cánones estéticos y a los precios que los rigen. Muchas veces -sobre todo en el contexto urbano- deben someterse a la lógica de las grandes ferias. Cuando se realizan trabajos para el Estado, generalmente de mantenimiento o en la obra pública, los problemas disminuyen aunque se genera una fuerte dependencia con la política, lo cual puede representar un riesgo si los contratos son precarios.

- 4) Para competir ahorran -además de los beneficios- en “salarios” y “gastos generales”. Los primeros son inferiores a los de mercado y sugieren auto-explotación, los segundos no incluyen la amortización de los bienes de capital. El nivel medio de ingresos de los sectores populares en la EP o en sus otros empleos, atenta contra su capacidad de expansión.
- 5) Debido a los problemas planteados, sus comportamientos no estarán orientados a la acumulación del capital sino a la sobrevivencia, en algunos casos esconden formas de auto-explotación. Son escasos los que, proponiéndose, acceden a otro estatus.
- 6) Estos diferenciales explican la tesis de la economía a tres velocidades, por un lado, la primera velocidad: las industrias extractivas y/o con un alto componente tecnológico, así como los segmentos de servicios complejos y bancos. Principalmente orientadas a la exportación o a los segmentos de alto poder adquisitivo, son capital intensivas y tienen alta productividad (no hemos diferenciado aquí el tema de la capacidad endógena).

La segunda velocidad está determinada por la industria y los servicios tradicionales, orientados al mercado interno, sobre todo si este está protegido; con aplicación de tecnología intermedia y productividad medio-baja. La tercera velocidad es la de la economía popular ya explicada: mano de obra poco especializada, mayoritariamente no registrada y baja aplicación de tecnología. En esta economía hay más retribución al trabajo -lo que podría definirse como fondo de trabajo- y se anula la plusvalía (sólo circula aquella congelada en los equipos y en los insumos comprados en el mercado). Por otro lado, se reducen los costos de intermediación comercial y financieros.

2.2. Las identidades

Si seguimos la idea de identidad de Ortiz (1996) debemos decir que hay diversas construcciones vinculadas con el tipo de trabajo que se realiza y la trayectoria individual o colectiva. Por un lado debemos diferenciar a los cuentapropistas y a los miembros de la economía doméstica no formalizada, por el otro lado tenemos a los colectivos institucionalizados. Entre los primeros no hay prácticamente reglas o éstas son las mismas de la familia, y un fuerte elemento que es la supervivencia, que funciona como aglutinador; las compras y las ventas se producen bajo formas mercantiles, fundamentalmente venden directo al consu-

midor. Muy precarios, con poco apoyo público, un fuerte componente individualista y escaso vínculo con la política; son el caso mayoritario de la EP.

Cuando las actividades exceden a la familia, allí sí aparecen algunas reglas que intentan mantener cohesionado al grupo y algunas identidades específicas. Entre los colectivos institucionalizados -fundamentalmente cooperativas y fábricas recuperadas- tenemos naturalmente la mayor cantidad de experiencias regidas por reglas pre-establecidas y rígidas. Éstas están incididas muchas veces por la normativa vigente, pero otras veces por la propia trayectoria del colectivo y hay diferencias cuando la historia del grupo tiene una base sindical, territorial, está vinculado con la militancia o, finalmente, es producto de una búsqueda profesional en sí misma. Pero casi siempre la vida del colectivo está garantizada por esos mecanismos legales y no por su identidad: asamblea, consejo de administración, etc.

No son tantos los colectivos que sobre esa normativa van a un modelo de una mayor participación en la toma de decisiones, a relaciones no-jerárquicas, las experiencias de este tipo suelen funcionar sobre la base de un grupo central de dirigentes que se proponen profundizar la experiencia con mayor o menor suerte entre el resto del grupo. En general, fuera del núcleo dirigente, lo que se observa es una gran pasividad, un bajo nivel de compromiso, con un comportamiento más afín a la cooperativa como sistema de reglas que como colectivo de otro tipo. Es debido a esta conformación general de los colectivos, que a las asambleas concurre un número bajo de asociados y tal vez por esa pasividad es que el número en general va decayendo. Claro que tanto en la asamblea, realizada periódicamente como en la comisión directiva de cualquier colectivo se discuten cuestiones relativas a las reglas, pero cotidianamente se resuelven infinitos de temas de toda índole, allí está el grupo dirigente.

El tipo de valores que subyacen estos casos son los de la autogestión. En las trayectorias sindicales sobresale el valor del salario y de los derechos laborales, muchas veces subsisten las jerarquías. El modelo militante es similar al anterior, sólo que fuertemente impregnado del apoyo al gobierno y la confrontación con sus "enemigos", aunque aún subsisten colectivos de identidad anti-capitalista. En estas experiencias hay fuertes demandas al Estado.

Por otro lado, las experiencias territoriales están teñidas de argumentos como la ayuda mutua, la confianza, etc; los modelos que apuntan a la competitividad son parecidos, pero en ellos surge específicamente la temática de la eficiencia y la transparencia. Estos proyectos no logran una autonomía suficiente y muchas veces deben mutar a los modelos mencionados en el párrafo precedente.

2.3. El rol del Estado y la Economía popular

2.3.1. EP y Estado

El Estado sigue siendo la forma principal de regulación del capitalismo, claro que en su etapa global se han producido cambios nada desdeñables, también han mutado las formas de resistencia, como siempre. Fundamentalmente se trata de la crisis del Estado Benefactor, con una pérdida de peso de las políti-

cas sociales y el incremento de las presiones del capital que pugna por la apertura comercial y financiera y las desregulaciones, pero al mismo tiempo por el uso de la moneda y el gasto para sostener el nivel de actividad o los salvatajes de empresas como los de 2008 en EUA y Europa. Las políticas de los últimos 15 años demuestran cuánto sigue vigente la correlación entre gasto y crecimiento, el Estado como instrumento de una determinada alianza entre burguesía y Estado. Por eso Harvey (2000) relativiza su visión del debilitamiento del Estado cuando afirma que si bien hay zonas de conflicto entre el Estado nacional y el capital transnacional, que socavan la fácil armonía que hubo entre ambos en la era fordista, se apela a él para regular las actividades del capital de las corporaciones, al mismo tiempo es el Estado el que debe crear el “clima” para los inversores.

Tal vez porque el Estado capitalista será siempre la representación, la forma en que se procesa el poder y porque el multipolarismo es aún muy limitado, es que el retiro del Estado en el nivel nacional y el multilateralismo en el nivel internacional pueden ser considerados todavía procesos nuevos e incompletos. Las regulaciones que de él emanan influyen en cada actividad que desarrollan los actores, no quedan sin regular ni siquiera aquellos ámbitos que aparentan estar “desregulados”.

Estas regulaciones generan espacios de mercado libre y espacios de mercado controlado, por lo tanto pueden ser determinantes para la definición del rol de los actores en la economía, los niveles de explotación de los recursos, las combinaciones “políticamente definidas” de capital y trabajo, la productividad y las retribuciones a los factores, los niveles de concentración resultantes, etc. Por eso estas regulaciones, junto con las transferencias y el “compre estatal” son centrales para definir la lógica de la EP y las características de las fronteras con las otras velocidades.

Se trata de la construcción política del mercado, es decir, es un producto de la lucha política. En nuestro país, en los ´90 la alianza política rentista-especulativa, generaba políticas sociales neoinstitucionalistas en las que las regulaciones producían mercado y la EP debía competir en ese mercado (Mutuberría Lazarini, Narodowski, 2010). En el modelo de desarrollo actual, producto de una alianza política nacional y popular, se parte de la base de que la existencia de la EP es un fenómeno social cuyas causas estructurales están íntimamente vinculadas con el desarrollo del capitalismo contemporáneo y la división internacional del trabajo; se asume que las políticas de sostenimiento de la economía popular deben basarse sobre una estrategia que limite al menos internamente la lógica actual de la globalización analizada, con una fuerte presencia estatal.

Sin la intervención activa del Estado y las organizaciones populares, la EP tiende a consolidar un proceso creciente de flexibilización y precarización laboral, muy difícil de evitar en el capitalismo actual. Se trata de garantizar con un conjunto de instrumentos regulatorios, de transferencias y de mejora de la capacidad de gestión, sector por sector, la sustentabilidad y la protección social de la EP, bajo normas de “trabajo digno y bien realizado”, lejos del concepto de eficiencia neoclásico pero también del descontrol del gasto.

2.3.2. Modelo de desarrollo y EP

El actual modelo de desarrollo ha tenido desde su inicio el objetivo estratégico y a la vez extraordinario de contener a los sectores populares, luego de la experiencia neoinstitucionalista de los '90. Para ello se debía encarar la resolución de los problemas estructurales de la Argentina con un pensamiento propio en el marco del cambio global y con el desafío de inclusión de la gran cantidad de "nuevos pobres" que habían surgido de la experiencia anterior. El modelo se basa sobre la necesidad del cambio estructural pero a la vez asume la existencia casi perenne de un segmento de baja productividad rígido, que realiza actividades de subsistencia, que difícilmente pueda ser competitivo y que por eso debe ser incorporado al sistema estatal y político.

En este sentido, al lado del marco macro de tipo de cambio alto y los tradicionales programas de asistencia e inclusión social, se avanzó en la re-regulación de diversas actividades productivas y de las empresas públicas gracias a la intervención estatal (el caso YPF es fundamental), la renacionalización del sistema previsional, la mejora de los sistemas de salud y se dio el paso fundamental con la universalización de las asignaciones familiares (Narodowski y Panigo, 2010). Al mismo tiempo se dió un estímulo fundamental a la constitución de las cooperativas de la EP.

Desde el punto de vista de este planteo, no se avanzó más porque -más allá del problema general de la complejización del aparato productivo que escapa a este documento- aún hay fuertes espacios de renta libre de imposiciones y -al contrario- una estructura tributaria regresiva junto a un conjunto de subsidios escasamente focalizados. Elementos que revelan la debilidad de la alianza política y atentan contra la posibilidad de romper con estructuras oligopólicas y oligárquicas y generar un sistema estatal fuerte, incluso haciendo inestable el modelo macro. En paralelo, se ha hecho un gran esfuerzo alrededor de la política social y previsional, pero el número de excluidos de la EP aún es elevado y su capacidad organizativa todavía pobre. Se requiere ir a un modelo que sin poner en riesgo los fundamentos del proceso actual incorpore la EP a la órbita del Estado.

3. Comportamientos reales de la EP según sus trayectorias

3.1. Características generales de los colectivos

En la primera parte del trabajo se han sintetizado las hipótesis de este enfoque. En este capítulo se utiliza un trabajo de campo realizado en 2012 con 65 experiencias de la economía popular institucionalizada (fundamentalmente cooperativas tradicionales, fábricas recuperadas y colectivos surgidos de las diversas políticas sociales de los últimos años), para graficar las características de este espacio e incluso, las diferencias existentes según sectores productivos y trayectorias.

La selección de las experiencias se realizó en dos etapas, la primera consistió en una búsqueda de experiencias en bancos de datos, publicaciones, publicaciones, se llegó a un total de 213. En una segunda etapa se seleccionaron 100

Cuadro 1. Tipo de producción

Agropecuaria	9%
Alimenticia	9%
Artesanías	2%
Bebidas	2%
Comunicación	2%
Construcción	4%
Educación	2%
Financiamiento	2%
Gráfica	9%
Mantenimiento	9%
Mecánica	4%
Papel	2%
Química	2%
Reciclado de RSU	9%
Servicios	2%
Servicios sociales	2%
Software	4%
Textil	7%
Transporte	4%
Turismo	4%
Varios	9%
Total general	100%

con el objetivo de tener una buena representación de las diversas realidades. De este total, se exponen las que respondieron a nuestro pedido y fueron visitadas, entrevistadas telefónicamente o por *skype*. La entrevista se basó sobre un cuestionario semiestructurado. A continuación se presentan los principales resultados. A lo largo de la descripción se mencionan ejemplos concretos, se evitó de todos modos, en muchos casos, dar los nombres de los colectivos.

Respecto de los sectores relevados, el **cuadro 1** muestra que el estudio cubrió una gran diversidad. La ubicación de las experiencias es variada, aunque sobresale la RMBA con un 50%, el análisis no puede tener el nivel de especificidad deseado, tal vez el mayor déficit es en lo relativo a la agricultura y ganadería familiar.

En cuanto a la facturación (**cuadro 2**), se puede apreciar que el 88 % de las experiencias vende menos de 5 millones de pesos y un 52% menos de \$ 1,2 millones al año; estamos en un contexto de pequeñas escalas. Sólo unas pocas son más importantes.

Cuadro 2. Facturación anual

hasta 1 millón	52%
hasta 5 millones	36%
hasta 20 millones	7%
hasta 40 millones	3%
más de 40 millones	2%
Total general	100%

En los extremos están los productores hortícolas de las economías regionales que comercializan su producción de manera directa a través de las ferias francas. Los ingresos que se generan pueden no superar los \$ 200 por productor a la semana, en los siete meses del año en que la feria se realiza. Como se verá luego, obviamente, la facturación depende de la escala, es decir de la capacidad de inversión o en muchos casos, de la utilización de la capacidad instalada. Muchos proyectos siguen en marcha porque hay cooperativistas que los sostienen “a pulmón” y porque en general los asociados no viven del mismo. Esta lógica parece repetirse, en estos emprendimientos además del proyecto comunitario cada integrante realiza otras actividades para poder completar sus ingresos. En ese sentido es interesante el ejemplo del colectivo Caminos de Altamira, dedicado al turismo rural. Los miembros no dejan de lado las actividades económicas previas (por ejemplo la agricultura) sino que a ellas se suma esta nueva actividad extra que tiene una función de cohesión muy importante para los integrantes de la experiencia.

En el otro extremo se debe prestar especial atención a las grandes cooperativas de trabajo de cartoneros que aglutinan un número elevado de trabajadores, que funcionan en algunos municipios en convenio con los gobiernos locales y que se dedican a la recolección, procesamiento, acopio, enfardado y comercialización. En realidad, en estos casos, el ingreso *per capita* igual es bajo, pero van logrando soluciones conjuntas por parte de una gran cantidad de trabajadores con condiciones laborales precarias y poco o nada reconocidos desde el Estado o la sociedad. Este tipo de emprendimientos les ha permitido mejoras reales de trabajo así como también un mayor respeto y reconocimiento por parte de los vecinos de algunas zonas de la ciudad y del gobierno. La experiencia de El Amanecer en este sentido es paradigmática y merecería un tratamiento particular que excede este trabajo.

En consonancia con los bajos niveles de actividad, surge que este espacio está constituido preferentemente por colectivos de pocos miembros. En la muestra, un 58% tenía menos de 40 personas y el resto, salvo una excepción, de 41 a 100 integrantes. Una realidad observada claramente es que muchos grupos han ido perdiendo niveles de actividad, lo que hace imposible sostener el número inicial de trabajadores. Es el caso de diversas fábricas recuperadas que han sido empresas mucho más grandes, que se redujeron en la crisis y sólo en los últimos años han incorporado algunos socios.

Distinto es el ejemplo de los colectivos de origen profesional, por ejemplo, la cooperativa de *software* libre Elvex. Sus integrantes se han unido intentando lograr una adecuada “dinámica de trabajo” y por eso son sólo 6; es interesante el hecho de que promueven la formación de otras pequeñas cooperativas, pero su núcleo de trabajo es acotado.

3.2. Creación del colectivo y estructura interna

Como podía preverse, del total de unidades productivas, el 54% fueron creadas desde 2003 hasta la fecha; un elevado porcentaje (85%) bajo la forma de cooperativa. La mayor parte un 72%, con apoyo de la política o de la militancia y un 20% como parte del proceso de recuperación de empresas luego de la crisis. En las entrevistas surge que la mayoría (87%) plantea que la formalidad genera un impacto positivo desde todo punto de vista, pero mencionan las serias dificultades que aún existen para acceder a ese estatus, debido a los problemas burocráticos con que se encuentran.

Un caso paradigmático de este tipo de procesos con apoyo político es el de la Estación de servicios Sigma YPF (Jujuy), conformada por extrabajadores de Altos Hornos Zapla. Después de ser indemnizados, un grupo de cerca de 30 personas decidió iniciar un proyecto comunitario, la actividad se elige por la perspectiva económica, lo fuerte es la búsqueda del proyecto común, en este ejemplo ha sido fundamental el rol del municipio. El camino de las recuperadas es diverso ya que está fuertemente influenciado por la crisis de 2001 y por el apoyo recibido desde el Gobierno nacional. En estos dos tipos de trayectorias están determinadas por sujetos que podrían haber buscado un destino individual y no lo hicieron, en ambos la política jugó un papel fundamental.

Un elemento no menor en este proceso es el problema de la constitución del colectivo como persona jurídica -que es el camino necesario de las organizaciones para tener una existencia formal, poder ampliar las operaciones y para obtener recursos que financien las actividades- ya que las comúnmente adoptadas en la Argentina son escasas y limitadas en el enfoque. Se trata de la “cooperativa”, la “asociación civil”, la “mutual” o la “fundación”. Estas formas parecen demasiado rígidas, inapropiadas y a veces restringen el desarrollo pleno de cada organización y sobre todo no permiten hacer endógenos y legales los cambios que se van produciendo.

En el mismo sentido, la relación con la AFIP es compleja ya que una vez habilitada por el INAES cada cooperativa debe inscribirse, independientemente de si está o no vendiendo ya sus productos en el mercado. Lo mismo sucede con el financiamiento. Hay un intervalo difícil de superar entre la obtención del equipamiento y la puesta en valor de la producción, con lo cual desde el inicio, las cooperativas están en mora con el fisco.

Las cosas mejoran con apoyo público, sobre todo si éste suma capacidad de gestión. Un ejemplo interesante es la Cooperativa yerbatera Caficla de la provincia de Misiones. Fue motorizada por la Agencia para el Desarrollo ARCentral, pero es parte de una vieja tradición provincial en ese sector específico. Muchos de los integrantes de esta experiencia eran familias rurales, logran cooperativizarse después de diversos intentos. La formalización les permite armar una ver-

dadera red de comercialización, pero los entrevistados plantean que el marco nacional tributario no ha mostrado aún la flexibilidad adecuada para favorecer la emergencia de colectivos como este.

En el caso de las recuperadas, muchas tienen el “expertise” porque siempre lo han hecho, por ejemplo, son colectivos habituados a renovar periódicamente permisos, los certificados del INTI o SENASA, respetar normas de seguridad mínimas, a recibir auditorías en la planta. Claro que en muchos casos sólo quedan los obreros que tienen el saber hacer, el personal administrativo y contable se va y entonces las dificultades burocráticas son mayores.

Entre los pequeños emprendimientos, sobre todo de la economía doméstica o del cuentapropismo, el camino parece ser otro: no siempre se valoran las bondades de la formalización, los miembros se oponen a blanquear la actividad y por eso muchas veces no quieren o no pueden cooperativizarse. Es el caso de muchas experiencias de recicladores urbanos que aún no han logrado resolver la parte impositiva y muy pocos de sus integrantes pagan el monotributo social, por lo que sólo ellos tienen cobertura. Mayores son las dificultades de la población humilde que vive alejada de los lugares de atención de estos organismos. En el caso de la producción de alimentos no logran insertarse en el sistema de controles.

3.3. La micro de las organizaciones

Uno de los temas más complejos es el de la organización interna y la identidad que sostiene a los colectivos. Sobre el tema hay mucha bibliografía relativa al “deber ser” y poca sobre la realidad de las experiencias. Pero a diario: ¿cómo son los lazos entre la gente? ¿Hay lazos solidarios, no jerárquicos o se trabaja según normas y punto?

Y a partir de las respuestas a las preguntas anteriores, surgen otras relativas a la gestión concreta de los colectivos: ¿De qué manera se distribuyen las tareas y las retribuciones? ¿Cómo se decide (formal y realmente)? ¿Hay líderes? ¿Cómo surgieron? Todas estas preguntas apuntan a discutir si realmente hay relaciones y valores distintos a los pregonados por la racionalidad capitalista, si hay otra idea de la economía y el trabajo.

Entre las cooperativas tradicionales -sin fábricas recuperadas- en un 55% de la muestra, parece haber una militancia cooperativista que se apoya en las reglas pero que va más allá. Por ejemplo la Red de Turismo Campesino de Salta, compuesta por 53 familias de 12 comunidades presenta en su discurso un fuerte contenido solidario que además se verifica en la vida diaria: los miembros se juntan cada dos o tres meses para informarse, discutir, evaluar y decidir con una importante participación de los socios. Su accionar comunitario se ha extendido por sobre las cuestiones de la Red en sí misma, por ejemplo en la instalación de calefones solares en la comunidad o la construcción de un baño para una escuela local (**cuadro 3**).

Del mismo modo, hay un porcentaje menor (6%) pero interesante que parece identificarse con el barrio. Esto sucede con diversas experiencias educacionales que mantienen escuelas ya sea recuperadas o alternativas, Debido a que

Cuadro 3. Identidad en cooperativas tradicionales

	Porcentaje
Militancia cooperativista generalizada	55%
Mínima identidad cooperativa	35%
Identidad barrial	6%
No se identificó identidad	4%
Total general	100%

ofrecen diversos cursos, el lugar suele llenarse de chicos de la zona. También estas iniciativas suelen complementarse con comedores.

Pero en la muestra hay un importante 35% que parece no tener demasiada cohesión desde el punto de vista de la identidad, se trata de trabajadores que cumplen sólo su rol técnico. Esta es una sensación que predomina, incluso entre los entrevistados pertenecientes a cooperativas de segundo grado, que intentan apoyar a sus asociadas en actividades diversas y encuentran una escasa identificación con la cooperativa por parte de sus miembros. Es que no son pocos los que sólo cumplen la norma, como tantas cooperativas de vivienda en las que hay un fin muy específico que es el de llegar a la casa. En estas experiencias, de hecho cuando la obra finaliza, los nuevos propietarios dejan de ser socios de la organización. El ejemplo inverso es la Cooperativa de vivienda de Quilmes (Narodowski y Mutuberría Lazzarini) (**cuadro 3**).

Dentro del universo de las recuperadas, en un elevado número (88%) se verifica un proceso similar, buena parte de los cooperativistas sólo buscan un retiro mensual (como si fuera un trabajo asalariado), la asistencia a la asamblea es mínima o directamente estos encuentros no se producen en la realidad. Es fácil ver en una fábrica que el presidente es el antiguo delegado, que la conducción sufre los planteos de medidas de fuerza como si hubiese un patrón. En algunas se manejan como si el dueño de la empresa estuviese de vacaciones. Los obreros suelen plantear ellos mismos que son “bastante vagos” para las asambleas, que prefieren el trabajo en la planta, es decir que aún siguen con la lógica del empleado: “termino mi trabajo y ya estoy libre”, no “pierden” tiempo de trabajo en otras cuestiones. Cabe aclarar que no hemos entrevistado los casos más radicalizados políticamente (**cuadro 4**).

Cuadro 4. Identidad en recuperadas

	Total
Identidad sindical arraigada	12%
Se cumplen normas internas	88%
Total general	100%

Cuadro 5. Identidad en Economía popular-no formalizada

	Total
Integración Familiar	29%
Relación de socios	71%
Total general	100%

En este grupo, en el último período, se ha visto que han necesitado acordar nuevas normas, también ha mejorado la comunicación. Surgen así tímidos pero alentadores procesos de transición, que están reconfigurando las relaciones de acuerdo con nuevas estructuras (antes compañeros de trabajo, ahora cooperativistas). Pero estos cambios son muy lentos; por otro lado, los problemas con la titularidad de la planta a veces atenta contra el compromiso de los miembros.

Los cuentapropistas y los miembros de la economía doméstica no formalizada giran en torno a dos modelos: por una parte, el asociado a las reglas familiares, como por ejemplo el emprendimiento de turismo rural Barro Blanco. En él participan los cinco integrantes de la familia, cada uno con sus tareas asignadas, van armando con trabajo e ideas propias este proyecto. Algo destacable es que además de lograr el sustento, muestran una fuerte vocación de relacionarse con los visitantes. El otro modelo es el de sociedad de hecho, entre las que podemos citar a Gráfica Artesanal, una buena agrupación integrada por cuatro personas que se han asociado como una alternativa económica y de desarrollo de capacidades, sin otra meta que el crecimiento de la actividad (**cuadro 5**).

En cuanto a la gestión, si bien se ha visto que la mayor parte sobrevive gracias al respeto de la norma, el tema debe profundizarse. Con el fin de simplificar diremos que se advierten dos tipos: por un lado, el que se apoya en reglas inamovibles y que restringe la participación en las instancias formales casi exclusivamente y, por el otro, el horizontalista que puede asentarse sobre una estructura formal pero que prioriza la participación. En este caso podemos diferenciar los que intentan la participación general, de los basados sobre liderazgos. Es interesante este resultado en la muestra ya que hemos encontrado más casos de los esperados con fuerte participación de los socios.

Un ejemplo de colectivo basado sobre reglas y participativo es Cooperar 7 de Mayo (Santa Fe) que realiza trabajos para ACINDAR y tiene reglas muy definidas en cuanto a la toma de decisiones (consejo de administración, comisión fiscalizadora, asamblea anual y consejo social) pero no se limitan a ellas. Tratan de que las decisiones se tomen en asamblea, hacen reuniones de consejo ampliadas, se busca que haya una participación importante de los socios en las decisiones. No hay una personalidad que sobresalga (**cuadro 6**).

Por otra parte, encontramos los proyectos en que la lógica decisional depende fuertemente del grupo dirigente, éstos en muchos casos tienen una historia previa de militancia comunitaria y/o sindical. Pero nuevamente, no es sólo el reconocimiento de su historia de compromiso lo que los convierte en líderes

Cuadro 6. Toma de decisiones

Entre todos	48%
Un grupo dirigente y el resto acompaña	48%
Unos pocos y hay quejas	4%
Total general	100%

capaces de conducir exitosamente nuevas experiencias de trabajo asociativo, sino también su apuesta a la participación colectiva en el marco de procesos de autogestión y su capacidad de comprender nuevos escenarios, de plantear y construir colectivamente proyectos a largo plazo que sirven de orientación para el desarrollo de las experiencias y de cada compañera y compañero.

Un buen ejemplo es la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda, de autoconstrucción habitacional que funciona desde el año 1984 y ya ha construido 400 casas en un barrio de Ezpeleta, Quilmes. La cooperativa es conducida por el consejo de administración, la toma de decisiones se realiza por asamblea, a las mismas concurren muchos socios pero nadie desconoce el rol de su presidente y de algunos de sus miembros. El grupo central de dirigentes tiene una fuerte actitud proactiva, intentan constantemente generar canales de participación para el resto, pero no lo logran en los niveles que ellos desearían. Aunque lo niegan, su historia y su capacidad de trabajo genera un liderazgo que es importante en la vida de la cooperativa y, naturalmente, incluso contra su propia voluntad, impone una identidad e inhibe la aparición de otros liderazgos.

Otro ejemplo que podemos mencionar es el de la Cooperativa escobera de Santiago del Estero COPESE. En ella hay roles bien definidos, la presidenta es la encargada de negociar y defender los precios de los productos y de entrar en contacto con las instituciones y empresas interesadas, en muchas ocasiones es acompañada por el secretario o tesorero para hacer trámites y/o confirmar negocios, pero su rol es decisivo.

Del modelo horizontalista, es un ejemplo la Cooperativa de *software* libre GCOOP, donde se busca permanentemente el trabajo en equipo y de hecho plantean no crecer mucho en número de socios para mantener esta estructura de funcionamiento. En esta línea podemos citar también a la Cooperativa de Trabajo para la Comunicación Social que opera la FM En Tránsito, una radio que ofrece una diversidad de programación y muy interesantes “voces”. Este es uno de los casos donde más se nota el compromiso cooperativo, incluso, más allá de que los retiros son de por sí muy exiguos hay cooperativistas que no los hacen y los dejan para los que más los necesitan.

También dentro de la gestión es importante analizar si se ha copiado la lógica y la estética gerencial, si hay una cierta lógica y estética organizativa propia, más o menos explícita; o si el colectivo funciona en una forma difícil de traducir en una lógica organizativa estable. En realidad, lo que se ve en la muestra es un gran esfuerzo por tener una lógica propia; pero también un porcentaje alto

Cuadro 7. Métodos gerenciales/lógica organizativa

Gerencial	8%
Lógica organizativa propia	58%
Dominio del caos/dificultad de detectar la lógica	34%
Total general	100%

de casos con lógicas poco claras. El modelo gerencial no parece ser usual en la EP (**cuadro 7**).

Un claro ejemplo organizativo es el de la Cooperativa Cauqueva (Jujuy) que produce y comercializa productos ancestrales frutihortícolas. Ellos están muy coordinados: su equipo técnico está organizado en distintas áreas de trabajo (producción, procesos, comercialización, administración, créditos y capacitación, comunicación y cultura) en las que se desarrollan las principales actividades. En lo decisional, además de su asamblea anual y del consejo administrativo, poseen un equipo de socios que se reúne con el consejo para plantear problemas y tomar decisiones. Lo mismo sucede con la Clínica recuperada Junín (Córdoba), que por la misma actividad a la que se dedica, necesita llevar adelante una lógica organizativa muy estricta.

En cuanto a las estructuras de trabajo, hay una clara preeminencia de la jerarquía técnica (68%) por sobre otras formas de jerarquía, es decir se valoran los saberes y la capacidad de trabajo. Este porcentaje se eleva en las recuperadas ya que se tiende a reproducir en la organización las relaciones sociales a las cuales estaban acostumbrados los trabajadores durante décadas. Aquí podemos citar la experiencia de Talleres La Universal, una exempresa privada que hoy es una cooperativa de trabajo rectificadora de motores y taller pero que conserva la misma estructura laboral de antes y las decisiones que tomaba el patrón hoy las toma el consejo directivo. Es normal encontrar fábricas recuperadas manejadas por la contadora de la empresa anterior, o que el área de recursos humanos lo maneje el viejo gerente. En muchos de estos casos, para sostener las jerarquías se mantiene una diferenciación entre categorías. Respecto a la evaluación que ellos mismos hacen de la conducción y la capacidad organizativa, un elevado número se queja de sus propias incapacidades.

3.4. Política y entorno

El total de colectivos que habían recibido algún apoyo, tanto de los que producen para el consumo como los que trabajan para el Estado, se acerca al 68% de la muestra. De ese total, el 75 % declaró que dicha ayuda provenía del gobierno nacional. Un 14% ha dicho que buscan asistencia técnica, un 22% manifiesta requerir apoyo financiero. El resto se posiciona como interlocutor en la disputa por el reconocimiento de derechos, a partir de la consideración de que es legítimo y necesario que el Estado y la sociedad en su conjunto tengan en cuenta la importancia de la EP. Es por eso que el eje del vínculo son los subsidios, los cambios regulatorios o el logro de la compra estatal del producido.

En cuanto a los instrumentos de política: los más mencionados son el “Plan Manos a la Obra”, la “Ley de Promoción del Microcrédito” y el “Programa Argentina Trabaja”. Las entrevistas están atravesadas por continuas críticas al diseño e implementación de los mismos, pero se aprecia cierta sensación general de valorar la voluntad del gobierno de avanzar hacia la consolidación de las experiencias de EP en la Argentina.

Un caso representativo del grupo que considera que le ha ido bien gracias al Modelo de desarrollo nacional, pero que tiene un perfil profesional, es ACOVE, una asociación de productores de vino que pasó de producir 16.000 litros en sus inicios a 48.000 en la actualidad y que valora el modelo nacional de manera muy positiva. Este colectivo agradece los subsidios otorgados y hace hincapié en la necesidad de realizar un férreo control posterior. Otro ejemplo es el de la Empresa de transportes jujeña General Savio, a la que le fue bien ya que sumaron unidades, personas y servicios y reconoce que los subsidios nacionales que recibe son muy importantes para el desarrollo de su actividad.

En cambio, hay otros colectivos que hacen hincapié en las ayudas recibidas pero reniegan del control, son los de origen más militante y también los de mayor autonomía, por eso descreen de la capacidad estatal de controlarlos: por ejemplo la Cooperativa de Consumo y Viviendas Quilmes (CCVQ).

Por otro lado, el 32% restante que no tiene relación con el Estado, en una alta proporción manifiesta no haberla logrado, una minoría cree que esa distancia es parte de la autonomía buscada y se muestra orgullosa de no haber recibido nunca un subsidio ni otra forma de ayuda estatal; según ellos esto les ha permitido construir una filosofía. Este último grupo es el modelo de emprendedor del neoinstitucionalismo (Narodowski, 2008).

Un 30% de la muestra reconocía vínculos con la militancia dentro del Proyecto nacional. Por un lado, están las que se han sumado a FACTA (Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados) y a la CNCT (Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo). Por otro, están las del plan Argentina Trabaja, muchas adheridas a la CTEP y vinculadas con el Movimiento Evita, son un número importante. Otro 22% presentaba un discurso en el cual reconocían acompañar al gobierno actual, pero planteando la autonomía.

Fuera del Estado las relaciones con pares son limitadas. Como lo demuestra el **cuadro 8** un muy bajo porcentaje establece vínculos comerciales, la mayoría tiene buenas relaciones con otros colectivos pero no establece ni en el plano económico.

Un modelo del tipo de colectivo que desarrolla proyectos con otros es la CCVQ, que constantemente busca relaciones de no-jerarquía antes de caer en el proveedor “habitual”. Pero lo normal es el colectivo que participa de capacitaciones conjuntas o actividades con otras organizaciones pero en ningún momento encaran proyectos comunes en el plano productivo, de comercialización, etc., lo que demuestra que el nivel de cooperación es escaso.

Más interesante es la vinculación con la comunidad de la que forman parte, desde el momento en que se observa que el 78% de los entrevistados tiene una

Cuadro 8. Relaciones con otros colectivos

Comercial o de trabajo	14%
Buena pero esporádica	73%
Nula	13%
Total general	100%

buena relación con el territorio. Hay dos esquemas, quienes tienen por objetivo la relación con la comunidad y los colectivos que producen para mercados más amplios, que colaboran con el barrio muchas veces por solidaridad pura. En el primer caso esa estrecha vinculación es parte fundamental de su historia, es una condición de su desarrollo como experiencia. Buscan ampliar y profundizar los lazos con la comunidad como estrategia para fortalecer su sostenibilidad. Un buen ejemplo es la Asociación Mutual Centro de Jubilados de San Vicente, que nuclea a jubilados de la zona y necesariamente debe tener vínculos territoriales. Otro ejemplo es la Cooperativa de herrería jujeña GTM que se dedica a la producción de herramientas campesinas y que por lo tanto ha tenido un acercamiento a las comunidades y organizaciones campesinas e indígenas, lo que les permitió intercambiar conocimientos y apreciar las necesidades de los productores.

3.5. Situación económico-productiva.

Percepción y realidad.

Los resultados económicos obtenidos

En definitiva el punto central es mostrar cómo les fue a los colectivos de la EP en los últimos años. El 76 % de las organizaciones opina que les fue bien, un 22% regular y sólo un 2 % que les fue mal. Por otro lado, un 80% expresa que el modelo les impactó positivamente y de este grupo, un rotundo 72% menciona que esto es debido a la “situación general” (**cuadro 9**).

Sin embargo, este optimismo general es llamativo y contrasta con los ingresos declarados por los integrantes de cada colectivo. En las entrevistas se preguntó directamente acerca de los ingresos y en la mayoría de los casos no hubo inconvenientes en las respuestas. Los resultados muestran que en el 82% de los casos, su gente ganaba menos de \$ 4.000 al mes y casi la mitad: menos de \$ 2000; probablemente, un porcentaje de ese total realiza otra actividad productiva para completar sus ingresos. De todos modos, el dato muestra que una buena parte de la EP está por debajo de los ingresos medios de los asalaria-

Cuadro 9. Valoración del modelo (a partir de 2003)

Afectó positivamente	80%
Indiferente	17%
Afectó negativamente	3%
Total general	100%

Cuadro 10. Ingresos

Menos de \$ 2.000	47%
de \$ 2.000 a \$ 4.000	35%
de \$ 4.000 a \$ 6.000	9%
más de \$ 6.000	9%
Total general	100%

dos, para ellos esta forma de vida es parte de la flexibilidad a la que se deben someter (**cuadro 10**).

Pero... ¿por qué la EP no logra un estándar razonable? La debilidad empieza en los proveedores y por eso en las entrevistas se preguntó acerca de la relación que tienen con los vendedores de insumos: un 43% se nutre de intermediarios o minoristas, siempre a un precio más alto que el promedio por un problema de escala; otro porcentaje similar está armado para usar poca materia prima, en general porque son proveedores de servicios o agropecuarios de tipo doméstico. Como ya vimos hay escasa relación de reciprocidad con otros colectivos o formas alternativas de compra (un 2%) a fin de tener otros precios basados en otra lógica. Un 11% lo resuelve con la provisión pública de insumos (**cuadro 11**).

Lo mismo sucede naturalmente en cuanto a los clientes. La EP tiene un lugar muy incómodo en la cadena de valor. Podemos observar que un 39% vende su producción a pymes comercializadoras y acopiadores, por lo que deben someterse en un nivel de precios inferior. Un 9% vende insumos para pymes, en este caso, la compradora le transfiere el *stress* competitivo a la EP; el 30% realiza la comercialización directamente al público, es el modelo más difícil -esta economía está en barrios vulnerables y le cuesta vender fuera de su radio de acción natural- pero más redituable. El hecho de que no se observen ventas a grandes empresas se relaciona con la escala de producción de las experiencias. Nuevamente, se ve que no hay relación comercial con pares y casi nadie, obviamente, exporta (**cuadro 12**).

Muy diverso es el 22% que trabaja para el Estado, generalmente en tareas de mantenimiento y en menor medida en la obra pública. En este caso se logra una mayor estabilidad pero está el peligro mayor de la baja productividad. Si el tipo

Cuadro 11. Proveedores

Utilizan pocos insumos y los compran saltuariamente	43%
Distribuidores y minoristas	43%
Programas públicos	11%
Otros actores de la economía popular	3%
Total general	100%

Cuadro 12. Clientes

Intermediarios	39%
Público	30%
Estado	22%
Insumos para Pymes	9%
Total general	100%

de contrato es muy precario, hay un riesgo latente asociado con la situación fiscal.

Los problemas que comenzaron con los proveedores y clientes siguen con los bienes de capital. En realidad, un buen número de colectivos (el 67 %) piensa que la tecnología disponible es suficiente para el desarrollo de las actividades. Los ingresos medios, la productividad y lo observado en la visita también nos hacen sospechar de este optimismo, pero es cierto que son promedios compatibles con el nivel de subsistencia expuesto. Por otro lado, en cuanto a la innovación, los colectivos suelen mostrar escasos esfuerzos.

En las mejoras de la escala, definitivamente, el rol del Estado es crucial, la Asociación Mutual Centro de Jubilados de San Vicente es un ejemplo, gracias al apoyo estatal cuenta con un local central de 300 m² donde armaron 3 consultorios médicos y un espacio de recreación de 500 m². Además, han adquirido un equipo de sonido nuevo para complementar el alquiler del salón.

También está el caso de la Cooperativa productora de hongos Girpat (Río Negro) que posee una planta de deshidratado de hongos equipada con horno, una cámara de frío, sector de procesado y envasado, depósito y vestuario. La planta pudo realizarse gracias al apoyo público (**cuadro 13**).

Debido a los problemas planteados cuando el valor del capital a reponer es muy alto, la cosa se complica, es el caso de la Papelera Platense que cuenta con maquinarias muy antiguas, lo que les impide la expansión, incluso les ha pasado tener que rechazar trabajo por no contar con la tecnología suficiente.

Habida cuenta de estas contradicciones, la productividad parece ser la variable definitoria. Para conocer este dato se preguntó acerca de las cantidades producidas y se comparó con las productividades medias de cada sector, exceptuando las actividades agrícolas y ganaderas y de mantenimiento de obra pública (Narodowski, 2012). Las conclusiones son las previstas, el 87% de las experiencias no supera la productividad media del sector al que pertenece.

Cuadro 13. Opinión sobre la tecnología disponible

Insuficiente	33%
Suficiente	67%
Total general	100%

Cuadro 14. Productividad

Debajo	39%
Encima	13%
Media	48%
Total general	100%

Cuando se repreguntó la cuestión de la tecnología a la luz de esta baja productividad, comenzaron a explicitarse los problemas. Las que superan la media en general presentan una tecnología adecuada y sistemas de gestión organizados, muchas deben responder a ciertas exigencias de la norma para llevar adelante su actividad.

Los colectivos con una productividad cercana a la media, declaren o no tecnología suficiente, tienen ingresos de hasta \$ 4.000. Cualquiera de los colectivos indagados que tienen una tecnología demasiado simple (en general sus integrantes quisieran tener otras máquinas pero no pueden adquirirlas), muchos incluso sin un lugar de trabajo adecuado, aun cuando tienen una fuerte dedicación personal, tendrán un ingreso promedio entre los \$ 2.000 y \$ 4.000. Y muchas veces si tienen el capital fijo les falta capital variable, por lo tanto muestran un elevado nivel de subutilización de los equipos.

Cuando hacemos el mismo análisis de variables para las experiencias con baja productividad vemos que casi el 50% de los casos presentan ingresos que están por debajo de los \$ 2.000. Estos datos muestran que los casos de baja productividad se encuentran en una situación más precaria en cuanto a los ingresos que el total de las experiencias.

Esta circunstancia podría remontarse en los casos en que las organizaciones valorizan las tradiciones (y así el valor particular que tiene el producto), lo que sucede es que las condiciones de trabajo y comercialización suelen ser tan precarias, que los ingresos son muy exigüos.

Un caso diferente es el de la Cooperativa de azafrán de Córdoba que produce *gourmet*.

En ese contexto, y tal vez explicándolo el efecto más importante haya sido el aumento del empleo en el último período. Efectivamente el 44% de los colectivos estudiados han incrementado su personal en los últimos años, un 26% había producido mejoras y el 30% de los entrevistados no había generado cambios sustanciales en el proceso de trabajo. Sólo un 33% de las incorporaciones se produjeron en las actividades de mayor productividad, lo que demuestra es que podrían ser explicadas más por solidaridad que por una estrategia competitiva.

4. La necesidad de una Nueva Institucionalidad

4.1. Conceptos clave. Una EP “con amparo estatal” dentro del modelo de desarrollo nacional

La tarea general es enfrentar el problema estructural: romper con estructuras oligopólicas y oligárquicas relacionadas con la renta, generar regulaciones que amplíen el mundo de los derechos a costa de las rentas aún libres de imposiciones a favor del trabajo y la producción, a fin de achicar la brecha entre productividades sin ir a un ajuste de salarios y al mismo tiempo proteger a los sectores populares incorporándolos al aparato estatal con todos sus derechos. Es que uno de los problemas principales del modelo actual, desde la perspectiva de la EP es que, en la abrumadora mayoría de los casos, los trabajadores no registrados subsisten con ingresos cercanos al salario mínimo vital y móvil, muy por debajo de los salarios de convenio de la respectiva rama.

Se requiere ir a un modelo en el que la EP no esté orientada a la competitividad sino a la mejora del trabajo que ya se realiza en ese contexto, pero al amparo del Estado, asumiendo que los sectores populares trabajan y deben hacerlo dignamente, pero conteniendo la propia dinámica territorial de los procesos de trabajo. Debe ser el Estado el responsable de la institucionalización de la EP pero en una negociación mucho más directa y franca con los trabajadores y los movimientos sociales. Sólo así se puede sostener una alianza política que vaya adelante con las transformaciones más generales necesarias para revertir el ciclo económico argentino.

Sobre la base de este enfoque, necesitamos construir un marco normativo que reconozca y resuelva las necesidades de las nuevas experiencias de trabajo asociado, para que puedan convertirse en nuevos agentes económicos colectivos que mejoren su actividad y al mismo tiempo su propio nivel de vida.

4.2. Un organismo público y un sistema de seguridad social para la EP

Se plantea crear un organismo de alto nivel que sea autoridad de aplicación de la nueva normativa regulatoria y de derechos y además centralice las acciones que se realizan con la finalidad de promover la Economía Popular (con un nivel de autonomía administrativa que permita impulsar con la agilidad necesaria el proceso socio-productivo utilizando el presupuesto y capital humano de diversas “ventanillas” hoy dispersas al interior de la administración pública).

En línea con diversas propuestas (Mutuberría Lazarini, Ureta y Feser, 2011) pero más inspirado en la CTEP (2011) se plantea la necesidad de avanzar en una normativa que incluya el conjunto de regulaciones fundamentales del trabajo en cooperativas: entre ellas el ingreso equivalente al Salario Mínimo Vital y Móvil, la garantía de todas las asignaciones familiares, sistema de licencias, el seguro de accidentados, incluidos en el sistema de seguridad social. Esta estrategia se debe llevar a cabo redistribuyendo subsidios.

Por otro lado urge mejorar el control de las Obras Sociales de monotributistas comunes y sociales para garantizar que brinden la prestación hasta tanto se

arbitren los medios para la creación de la Obra Social para Trabajadores de la Economía Popular.

4.3. La intervención del Estado en las cadenas y en la micro de los colectivos

Fundamentalmente se propone trabajar cadena por cadena para mejorar las regulaciones. En lo que hace al apoyo de los colectivos de mantenimiento y obra pública (aunque esto se reproduce en las otras cadenas), es fundamental tener un sistema de compra estatal a la EP y una política de redimensionamiento de la obra pública en función de aumentar el trabajo de cooperativas de infraestructura. Esto obliga al Estado a modificar sus normativas, para regular la programación de compras y de obras públicas, y para parametrizar las licitaciones a fin de asegurar las operaciones de menor envergadura para Pymes y EP. Esta cuestión debe estar asociada a su vez con la normativa de producción del hábitat que incluya mecanismos de autoproducción de viviendas y servicios. Para avanzar en este campo es fundamental darle un marco diverso al Programa Argentina Trabaja. Un caso interesante para comprender el planteo es el "Programa de Recuperadores Urbanos" de la CABA, surgido de las luchas de los colectivos y que ha permitido priorizar el trabajo intensivo en un segmento de la cadena, aunque aún no se ha podido capturar toda la renta disponible.

Ya en el resto de las cadenas, sobre todo las vinculadas con el consumo, se propone un conjunto de instrumentos que permitan regular la relación capital/trabajo, generando espacios a favor del trabajo autogestionado, en línea con el supuesto de que aún hay rentas inequitativas a lo largo de los eslabonamientos. Estamos hablando de un conjunto de regulaciones que destruyan rentas de intermediación y financieras y de transferencias que fortalezcan los sectores de la EP en cada cadena de valor (ver Normativa).

En lo que hace a las cadenas industriales es central regular el poder de los oligopolios de insumos (fundamentalmente la siderurgia y la petroquímica) para que no utilicen su capacidad de mercado de un modo coercitivo. En este campo se ha trabajado poco y no hay muchos ejemplos, lo que ha representado un cuello de botella muy duro sobre todo para las fábricas recuperadas.

En los servicios hay casos interesantes. Uno de ellos es el *software* en donde hay provincias que han avanzado con su normativa pero se requiere una ley nacional que diferencie al *software* libre del propietario y haya un tratamiento particular de cada uno, así como que se disponga de áreas obligatorias en el Estado para su uso. Un planteo similar puede hacerse respecto a los educadores populares, presentes en la ley nacional pero no en la mayoría de los sistemas provinciales.

Los déficits regulatorios en la agricultura y ganadería familiar requerirían un estudio especial, se trata tal vez del sector que menos atención ha recibido en los últimos años, sobre todo en lo relativo con la eliminación de rentas. Tal vez los temas centrales se relacionan con la necesidad de establecer los límites a las importaciones de productos regionales, y definir un modelo efectivo de pre-

cio sostén/fondo de apoyo a la EP de las economías regionales que incluya el financiamiento para la finalización del proceso productivo. Hoy es un problema grave el mal uso de los fondos sectoriales existentes (el del tabaco, por ejemplo).

La otra cuestión clave -y hay diversos proyectos en ese sentido- es lograr una ley nacional que impida la concentración de la tierra y de acceso al agua, al tiempo que se logre en el nivel de las provincias una modificación de las leyes impositivas provinciales que, mediante un nuevo revalúo progresivo, aumente la recaudación del inmobiliario rural pagado por las grandes propiedades y se constituya con esa recaudación un fondo para banco de tierras de las cooperativas. También debe irse hacia modelos de ordenamiento urbano que preserven los periurbanos de las principales ciudades del interior.

En lo que respecta específicamente a la ganadera familiar, no hay ningún esquema legal que diferencie los pequeños rodeos en el contralor sanitario de los animales ni un sistema de asistencia a los productores pobres, a eso se agrega que algunos costos para el monitoreo de ejemplares (caravaneado, sangrados, análisis parasitológicos) son altos. Si bien en el fomento de la producción caprina y la EP del sector ha habido un avance se siguen priorizando las haciendas más grandes. Se deberían mejorar las acciones de la autoridad de aplicación y cabría incorporar un sistema de precios sostén y también la obligatoriedad del Estado de proveer frigoríficos. Algo similar sucede con ovinos.

En lo que hace a la agricultura y a la producción de alimentos a baja escala, además de los problemas generales mencionados, debe considerarse un cuello de botella importante a la hora de agregar valor: el Código Alimentario Argentino (CAA) tiene una serie de exigencias difíciles de cumplir en la práctica y la asistencia técnica no ha llegado a los sectores más humildes. Algunas de estas cuestiones podrían resolverse con protocolos específicos del SENASA (por la Comisión de Agricultura Familiar), pero esto no ha funcionado. El problema más grave es la ausencia de una ley nacional que regule esta actividad no sólo en los aspectos bromatológicos, sino en todo su proceso.

Finalmente en el contexto de la estabilidad generada por las regulaciones y los parámetros exigidos, es necesario estructurar fuertes políticas de apoyo a la gestión cooperativa para el desarrollo de la producción de la EP tanto de subsistencia como para el agregado de valor o para lograr mejores estándares en la obra pública, con apoyo para la provisión de equipos, herramientas e insumos y un sistema de comercialización a escala para los que producen para el consumo.

Bibliografía

- Alcoba, D. y otros (2006) "Relevamiento, sistematización y análisis de problemas de la Pequeña Agricultura Familiar de la Región NOA" INTA. Disponible en: <http://inta.gov.ar/documentos/relevamiento-sistematizacion-y-analisis-de-problemas-de-la-pequena-agricultura-familiar-de-la-region-noa/>
- Amorín, E. y otros (2008) "Resignificación de las Relaciones del Trabajo en los nuevos procesos educativos: La Escuela Media y los Bachilleratos Populares" Disponible en:

- http://www.catedrapalomino.com.ar/pdf/estudiantes/trabajo-monografico/monograficas-antiores/RRTT_ResignificacindelasRelacionesde.pdf
- Bonora, P. (2001) *Debolezza Dei Sistemi Territoriali Tra Retorica Localistica e Toyotismo Familiaristico e Paesano en Bonora*, SLOt quaderno 1, Bologna, BaskervilleUniPress.
- CETEP (2011) *Cuadernillo de Formación 1*. Mimeo
- Colman, L. (2009) "Las ferias francas. Una forma de comercialización de la agricultura familiar". Disponible en:
<http://www.argentina.org.ar/pdf/Las%20Ferias%20Francas.%20Una%20forma%20de%20comercializaci%C3%B3n%20de%20la%20Agricultura%20Familiar.pdf>
- Coraggio, J. L. (2013) Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances en [www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos para descargar/A Las tres corrientes de la ESS 27-2-13.pdf](http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/A%20Las%20tres%20corrientes%20de%20la%20ESS%2027-2-13.pdf)
- Elverdín y otros (2006) "La Pequeña Agricultura Familiar en Argentina: Problemas, oportunidades y líneas de acción". Disponible en:
<http://agro.unc.edu.ar/~extrural/Elverdin.pdf>
- Foro Nacional de Agricultura Familiar (2006) "Nota de presentación y documento elaborado por las organizaciones representativas del sector productor agropecuario familiar". Disponible en: <http://www.ambiente.gov.ar/archivos/web/GTDRUSUS/File/foro-agricultura-familiar.pdf>
- Lepore y Schleser (2006) La heterogeneidad del cuentapropismo en Argentina actual Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo de la Nación
- Mutuberría Lazarini, Valeria; Ureta, Facundo y Feser, Eleonora (2011): "Manual previsional para trabajadores de empresas recuperadas", Documento de Discusión Cooperativa Chilavert Artes Gráficas, julio.
- Narodowski, P. y Mutuberría Lazarini, V. (2008) "La economía social cercada: El caso de la Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda." en *Revista Virtual Otra Economía*, Riless - Volumen II - 2 - 1º semestre. Con Comité Editorial. ISSN1851-4715
- Narodowski, P. (2012): "Hacia un sistema de cuentas nacionales que contemple la Economía Popular", Informe de Investigación UNGS, Argentina.
- Ortiz, R. (1996), *Otros territorios. Ensayos sobre el mundo contemporáneo*, Buenos Aires, Red de editoriales de universidades nacionales, Universidad Nacional de Quilmes.
- Paiva, V. (2008) "Cartoneros, Cooperativas de recuperadores y empresas privadas en el contexto del Pliego 6/03 de recolección de residuos de la ciudad de Buenos Aires". Disponible en: <http://desarrollo.uces.edu.ar:8180/dspace/bitstream/123456789/625/1/v-jornadas-espacio.pdf>
- Schamber, P. "Cartoneros de Buenos Aires Metamorfosis de un problema urbano 2001 / 2011" Disponible en:
<http://www.urbared.ungs.edu.ar/pdf/paneles/Pablo%20Shamber.pdf?PHPSES-SID=559f0e7729c73fe0ddcab720b5a4b>
- Soverna, Susana; Tsakoumagkos, Pedro y Paz, Raúl (2008): *Revisando la definición de agricultura familiar*, 1ra. Edición, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires. [http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/doccap.07.\(ebook\)%20revisando%20la%20definici%C3%B3n%20de%20agricultura%20familiar.pdf](http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/doccap.07.(ebook)%20revisando%20la%20definici%C3%B3n%20de%20agricultura%20familiar.pdf)

- Tito, G. y Cattaneo C. (2000) "Producción de alimentos sanos a pequeña escala, comercialización y limitaciones reglamentarias: elementos para un análisis del tema" Disponible en:
<http://www.argeninta.org.ar/pdf/PRODUCCI%C3%93N%20DE%20ALIMENTOS.pdf>
- Tsakoumagkos, Pedro y González, María del Carmen (2009): "Tecnología y pequeña producción agropecuaria en la Argentina: una caracterización basada en el censo nacional agropecuario 2002 y en estudios de caso", coordinado por Pedro Tsakoumagkos, 1a Edición, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Buenos Aires. <http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.21.tecnologia%20y%20peque%C3%B1a%20produccion%20agropecuaria%20en%20la%20argentina.pdf>
- Tsakoumagkos, Pedro (2008): "Estudio sobre los pequeños productores agropecuarios y el desarrollo rural en la Argentina", 1ra. Edición, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires.
[http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.20.\(ebook\)%20estudio%20sobre%20los%20pp%20y%20el%20dr%20\(tsakoumagkos\).pdf](http://www.proinder.gov.ar/Productos/Biblioteca/contenidos/estinv.20.(ebook)%20estudio%20sobre%20los%20pp%20y%20el%20dr%20(tsakoumagkos).pdf)
- Wallerstein, I. (2000), *Capitalismo storico e civiltà capitalistica*, Italia, Asterios Editore SRL.

Normativa

- Código de Prácticas de higiene para especias y plantas aromáticas desecadas CAC/RCP 42-1995. Disponible en: www.codexalimentarius.org/input/download/.../27/CXP_042s.pdf
- Disposición conjunta 1/2008 y 41/ 2008. Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1202&io=7691>
- Decreto reglamentario 1.502/2007 (de la Ley 26.141). Disponible en:http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/06normativa/_archivos/700000_Decreto%20Reglamentario.pdf
- Ley 12.869 prov. de Buenos Aires. Disponible en:
<http://www.programaovino.gba.gov.ar/marcolegal.htm>
- Ley 9 028 prov. de Córdoba Disponible en:
<http://web2.cba.gov.ar/web/leyes.nsf/85a69a561f9ea43d03257234006a8594/1a5bdd46efdaf979032572340064f019?OpenDocument>
- Ley nacional 25.422 y decreto 1.031/2002. Disponible en
<http://www.programaovino.gba.gov.ar/docs/Ley%2025.422%20y%20Decreto.pdf>
- Ley nacional 26.141 (2006) Disponible en: http://www.maa.gba.gov.ar/dir_ganaderia/alimentacion/Ley%20Caprina%20Promulgada.pdf
- Ley Caprina pcia. de San Juan (2008). Disponible en:http://produccion.sanjuan.gov.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=101&Itemid=108
- Ley 7.962/2007 pcia de Tucumán (2007) Disponible en
faolex.fao.org/docs/texts/arg43101.doc
- Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca (2009) Boletín de difusión actividad caprina y ovina. Disponible en: [http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/01-informes/_archivos/000002_Bolet%C3%ADn/900000_Bolet%C3%ADn%20de%20Informaci%C3%B3n%20Caprina%20\(2009\).pdf](http://64.76.123.202/site/ganaderia/caprinos/01-informes/_archivos/000002_Bolet%C3%ADn/900000_Bolet%C3%ADn%20de%20Informaci%C3%B3n%20Caprina%20(2009).pdf)

- Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca (2012) Informe de fin de zafra. Disponible en: http://www.prolana.gov.ar/admin/archivos/estadisticas_INFORME%20PROLANA%20ZAFRA%202010-2011.pdf
- Proyecto de Ley Régimen de desarrollo olivícola para pequeños productores argentinos (2010) . Disponible en: http://www.senado.gov.ar/web/senadores/prley.php?iOrden=0&iSen=ASC&id_sena=408&Page=2&iPageSize=100
- Proyecto “Desarrollo de la ganadería ovina para pequeños y medianos productores de la Comarca de la meseta central de la provincia del Chubut” (2005) <http://organismos.chubut.gov.ar/socioterritorial/files/2009/09/Meseta-Ganadero.pdf>
- Regulación del uso de agroquímicos en la actividad de horticultura y fruticultura de Buenos Aires <http://normasambientales.com/ver-norma-resolucin-442002-regulacion-del-uso-de-agroquimicos-en-la-actividad-de-horticultura-y-fruticultura-955.html>
- Resolución 714/2005 SAGPyA. Disponible en: http://64.76.123.202/SAGPYA/economias_regionales/_aromaticas/_items/normativa.htm
- Resolución 676/2006 SAGPyA. Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1036&io=4703>
- Resolución 15/2007 SAGPyA. Disponible en: <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/130000-134999/130791/norma.htm>
- Resolución SENASA 530/2001 Disponible en: <http://www.senasa.gov.ar/contenido.php?to=n&in=1172&ino=1172&io=15114>
- Ley 992 CABA Programa de recuperadores urbanos. Disponible en: http://www.buenosaires.gov.ar/areas/med_ambiente/dgpru/archivos/ley_992.pdf
- Ley 13.592 pcia. de Bs. As. Gestión integral de residuos sólidos urbanos. Disponible en: <http://www.opds.gba.gov.ar/index.php/leyes/ver/270>
- Ley 1.854/05 CABA Gestión integral de residuos sólidos urbanos http://www.buenosaires.gov.ar/areas/leg_tecnica/sin/normapop09.php?id=81508&qu=c&ft=0&cp=&rl=1&rf=0&im=&ui=0&printi=&pelikan=1&sezion=796791&primera=0&mot_toda=&mot_frase=&mot_alguna
- Ley nacional 25.916 Gestión de residuos domiciliarios. Disponible en: <http://www.opds.gba.gov.ar/index.php/leyes/ver/241>
- Ordenanza 10.661 Basura 0 de La Plata. Disponible en: http://www.ambiente.gob.ar/archivos/web/ObservaRSU/file/ORDENANZA%2010_661%20%E2%80%9CBasura%200%E2%80%9D%20de%20La%20Plata.pdf
- Ordenanza 8.335 Basura 0 Rosario, prov. de Santa Fe. Disponible en: <http://www.ambiente.gob.ar/archivos/web/ObservaRSU/file/Ordenanza%20N%C2%BA208335.pdf>
- Ley 4.747 *Software* Libre prov. de Río Negro <http://unterseccionalroca.org.ar/imagenes/documentos/leg/Ley%204747%20%28software%20libre%29.pdf>
- Ley de Educación nacional 26.206 http://www.me.gov.ar/doc_pdf/ley_de_educ_nac.pdf