

EL TRABAJO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA POPULAR¹

José Luis Coraggio²

I. EL ANÁLISIS DEL MERCADO DE TRABAJO Y SUS LIMITACIONES

¹Versión revisada de la ponencia presentada en el Seminario sobre los impactos territoriales de la reestructuración laboral en la Argentina, San Carlos de Bariloche, 27-30 de mayo 1996.

²Investigador-Docente Titular, Director del Instituto del Conurbano, Universidad nacional de General Sarmiento.

En un sistema capitalista globalizado, la localización de las inversiones productivas del capital aparecen como el proceso que está detrás de la distribución de oportunidades de empleo en el mundo. Pero la distribución territorial de la demanda de trabajadores asociada al capital es codeterminada por la distribución de las ofertas de capacidades de trabajo en interacción con otros factores de localización (costos indirectos del trabajo por unidad de producto, acceso y costos de insumos localizados, acceso al mercado global territorialmente diferenciado, infraestructura de servicios a la producción y circulación, costos fiscales, costos diferenciales y riesgos derivados del ambiente macroeconómico de cada país o región, etc., etc.) todos valorados desde la perspectiva de la ganancia.

El tema de este seminario puede rephrasearse como el la distribución territorial del impacto en los mercados de trabajo que se producen con el proceso de reestructuración del sistema capitalista a escala global. Es evidente que ese impacto es desigual, pudiendo significar un incremento del empleo asalariado en algunas zonas y su casi extinción en otras, además de una acentuación de la división territorial del trabajo entre zonas de concentración de trabajos altamente calificados y remunerados y otras en que predomina el trabajo de baja calificación y remuneración. Igualmente, aunque se verifiquen tendencias comunes, el ritmo de precarización y pérdida de valor del trabajo es también desigual entre países y regiones, dependiendo de la competitividad básica de las mismas pero también de la capacidad y voluntad diferenciales de los gobiernos para incidir en estos impactos o de las organizaciones sindicales para resistir.

En todo caso, el tema planteado supone concentrar la atención en un aspecto del proceso de reestructuración del capitalismo, aspecto central en tanto, en una sociedad capitalista, la evolución del mercado de trabajo incide directamente sobre la distribución de los medios de vida y la capacidad de los ciudadanos de hacer efectivos los derechos universalmente asumidos en la Carta de Derechos Humanos. Esto, junto con la vertiginosidad de los cambios y la inestabilidad que generan, explican la relevancia política que se viene dando a los análisis coyunturales del mercado de trabajo.

Pero esta preocupación por medir el impacto laboral sólo parece coherente con una sociedad y un Estado que pretendan intervenir para regular o compensar los efectos sociales del proceso de acumulación, no así con una sociedad que ha renunciado a la autodeterminación y se ha entregado al mercado. No debería entonces extrañar que para un neoconservador coherente tenga sentido proponer cerrar estas oficinas de monitoreo o redefinir sus indicadores de acuerdo a que requieren los analistas financieros para evaluar los denominados riesgos-país. Quien piense que el Estado y la sociedad tienen o retomarán un papel en la regulación de la economía deberá valorar altamente los esfuerzos

por mantener vivo el seguimiento fino de la evolución del mercado de trabajo. Pero las transformaciones estructurales en marcha requieren que los análisis vayan superando la estrecha mira del sofisticado pero parcializado análisis que hoy impera. En ese sentido intentaremos sugerir algunas cuestiones para encarar a futuro.

Tal vez sea una buena caracterización decir que hay una disputa por sentido de esos estudios, que oscilan entre la inercia de los valores del modelo de producción/empleo del sistema industrialista y la adecuación temprana a lo que se perfila como nuevo estilo de desarrollo informacional. En un momento de transición epocal, apresurar la institucionalización de la coyuntura como nueva estructura implicaría instalar en el mundo de los indicadores la noción común de que las transformaciones e impactos en la distribución de las oportunidades de empleo que miden son eventos inevitables e irreversibles. Esta noción es parte del sentido común legitimador de las nuevas estructuras de poder, coherente y funcional con la ideología teórica que acompaña (no siempre que orienta) las políticas dominantes.

Si bien ese sentido común es en parte producto de experiencias traumáticas recientes de la sociedad que han debilitado la voluntad política individual y social de autodeterminación, contribuyen a reforzarlo la acción combinada de la sofisticación del análisis estadístico y la insensibilidad social del análisis económico. La ciudadanía ve en las vitrinas de abundantes y sofisticados indicadores los movimientos del capital financiero o productivo sin por ello acceder a la comprensión y explicación de los fenómenos que la golpean cotidianamente. Según que ocupen el lugar del partido gobernante o de la oposición, los políticos brindan interpretaciones muchas veces oportunistas de la marcha de esos indicadores, sin que surjan alternativas fuertes al libremercado como mecanismo para determinar la base económica del movimiento de conjunto de las sociedades.

En Argentina, el enfoque predominante en los estudios del trabajo consiste en registrar rigurosamente las modificaciones observables en las formas de inserción de los individuos (condición de actividad, categoría ocupacional, rama de actividad, grupo ocupacional, grado de estabilidad o precariedad, género, edad, etc.) en el mercado de trabajo. De manera no igualmente rigurosa, tales tendencias se asocian a la reestructuración generalizada del sector de empresas capitalistas y a la reforma del Estado y su política respecto a los mercados y al de trabajo en particular. En esto, la rigurosidad y comparabilidad de las series que el INDEC y sus investigadores han defendido debe ser valorada, sobre todo ante los intentos de ocultar o justificar las consecuencias sociales del ajuste estructural y evitar que se reabra la discusión sobre el papel regulador del Estado capitalista.³ Sin embargo, nos parece que ese análisis tiene importantes limitaciones para fundamentar políticas alternativas racionales.

³Ver, por ejemplo: Clyde C de Trabuchi y Cinthia Pok, "Encuesta permanente de hogares: desarrollo actual y perspectivas", presentado en el Seminario Internacional sobre medición del

En tanto análisis neoclásico, intenta recortar un “mercado” del resto de la economía y separar, diferenciándolos, los factores determinantes de la demanda (sector empresarial), generalmente opacos a las indagaciones específicas, y los de la oferta (sector familias), encarados a través de encuestas a hogares. El peso creciente del autoempleo (donde demanda y oferta parecen coincidir por definición) aparece allí como sucedáneo temporal de otras fuentes de ingreso por la imposibilidad de obtener un empleo asalariado, sea por la “insuficiencia” de la demanda o por el “exceso” de oferta. La demanda del sector empresarial continúa siendo el centro de atención y las principales políticas tienden a motivar un aumento de su demanda. Para el análisis de corto plazo, esto se lograría incentivando el crecimiento de la inversión mediante la reducción el precio del factor trabajo (los llamados “costos salariales”), hasta el punto en que el mercado vuelva a estar en equilibrio (definido ya no como el pleno empleo, sino como bajas tasas de desocupación). Esto refleja una teoría demasiado pobre para explicar el proceso de inversión global y demasiado abstracta para reflejar el mercado de trabajo, al desmembrarlo de una teoría general del sistema de mercados, que debería poner en el centro de la explicación los determinantes complejos del nivel y composición de la inversión capitalista (incluida su localización) y las estructuras también complejas que determinan los comportamientos de los hogares.⁴ Como todo problema complejo, su tratamiento requiere un enfoque interdisciplinario y, en todo caso, una aproximación más institucionalista y menos mistificadora de los modelos económicos.

Por lo demás, lo que se mide en cada encuesta son puntos de oferta y demanda agregada de trabajo, que en realidad no pueden analizarse como si fueran parte de un mismo mercado, pues es evidente su segmentación, lo que se manifiesta en la creciente dispersión de remuneraciones por trabajos diferentes o aún

empleo”, INDEC, 5-7 de diciembre de 1995, Buenos Aires; Luis Beccaria y Néstor López, “Reconversión Productiva y empleo en Argentina”, DOXA, Cuadernos de Ciencias Sociales, Año V, Nro. 11/12, 1994.

⁴Por ejemplo, la pendiente misma, supuestamente negativa, de la función de demanda de trabajo debería estar en discusión. Para algunos autores (ver Beccaria), en la Argentina actual la curva de demanda puede ser vertical, o sea insensible a los cambios en el precio del trabajo, con lo que cada reducción en los costos sólo trae aparejada una mayor ganancia pero no mayor empleo. En un rango históricamente admisible de variación de los costos salariales, el nivel, estructura y localización de la inversión capitalista no pueden ser influidos por variaciones en el salario que, en cambio suponen un impacto brutal sobre la degradación adicional de la calidad de vida de los ciudadanos. En el contexto de la globalización actual de los mercados y en el caso de economías extremadamente abiertas como la Argentina, es plausible pensar que las curvas de oferta y demanda de trabajo (si es que insistimos en usar ese recurso teórico) no se cruzan y esta situación puede perdurar, pues los mecanismos de autoregulación del sistema de mercado no funcionan en cada segmento territorial de la economía global. A esto se agrega que, mientras el precio del trabajo siga siendo central para la reproducción de la vida, su baja fuerza a incrementar la oferta y no a disminuirla como pretenden las funciones de oferta bien comportadas. Esto implicaría que pretender lograr el equilibrio en el mercado de trabajo mediante la baja de salarios es no sólo negativo por sus efectos sociales sino inconducente y que incluso agrava el desequilibrio.

similares, la sobreocupación de unos sectores y la imposibilidad de acceso a algún trabajo de otros, etc.

Cuando el desconocimiento de los determinantes de la demanda de trabajo en una época de transición se suple con supuestos tomados de la teoría neoclásica universal, obtenemos una base para justificar políticas socialmente retrógradas, como las que conducen a un debilitamiento adicional del sindicalismo y de los derechos sociales garantizados por el Estado. Se afirma sin evidencia que si se bajan los costos salariales se aumentará el empleo y esto aliviará la pobreza...

Por otro lado, se descuida el análisis del “mercado” de autoempleo. Por lo pronto, no puede suponerse que, dado el concepto de autoempleo, oferta y demanda esten automáticamente igualadas en este segmento. La “demanda” de trabajo autoempleado (la decisión de trabajar por cuenta propia) depende de las condiciones de acceso de los trabajadores a recursos productivos, crédito y conocimiento tecnológico, así como de su información y expectativas respecto a los mercados, de su propia historia de intentos previo de autoempleo, etc. Sólo con esto se hace evidente que otros precios, mercados y factores son relevantes para analizar el mercado de trabajo. Pero aún así subsistiría la falencia analítica de considerar que el individuo es la unidad de decisión y medición más apropiada.

En efecto, los hogares aparecen en estos análisis como unidades de recolección de datos estadísticos antes que como unidades reales de organización de la economía, comparables a las empresas capitalistas o las cooperativas. A la vez, los análisis económicos no auscultan otras formas de organización económica, como las asociaciones civiles dirigidas a resolver necesidades de sus miembros (redes de abastecimiento, de producción conjunta, redes de ayuda mutua, etc.) o de terceros (redes de solidaridad, ONGs de promoción de la economía popular, etc.), temas que se consideran propios de la sociología. La centralidad de la empresa o el estado capitalista es tan avasalladora que otras formas de organización del trabajo y otras formas de organización de lo público son vistas en principio como no “formales”, o como refugio presuntamente temporal de los excluidos del sistema.

Pero aún entro del paradigma neoclásico, es curioso que haya tan pocos estudios sobre el (los) precio (s) de mercado (salario), una variable fundamental en todo estudio económico -incluso para los estándares del paradigma neoclásico que hoy domina en la jerga oficial. (el concepto de oferta o demanda de trabajo o de cualquier otro bien no tiene sentido si no se especifica el precio o precios a los cuales se mide o piensa). Sin embargo, el salario (junto con la precariedad de los ingresos) es posiblemente la principal explicación de la creciente tasa de participación de la población en el mercado de trabajo, algo que para las curvas “normales” del análisis parcial de mercado que caracteriza a la teoría neoclásica es una anomalía.

En efecto, al bajar el precio de un bien se supone que la oferta debe también bajar, produciendo esas estéticas curvas de pendiente positiva, que se cruzarían con las de demanda -de pendiente negativa- dando lugar a los deseables puntos de equilibrio entre oferta y demanda. Pero cuando hablamos de un precio que es a la vez la principal categoría de ingreso de un sector productivo que tiene como único recurso la oferta de ese recurso (trabajo), es de esperar que se esté dispuesto a trabajar más por menos salario por unidad de tiempo, para maximizar el ingreso, del cual a su vez dependen las condiciones de vida en una sociedad de mercado.

En las ramas de producción de bienes y servicios, la contracción en la demanda lleva a que una parte de los oferentes (los menos competitivos) salgan del mercado y se dediquen a otras actividades. La teoría neoclásica ve como positiva esta salida de los elementos menos aptos, supuestamente menos productivos, pues ello contribuye al incremento general de la productividad que se trasladaría por la competencia a los precios que pagan los consumidores. Se deja para las teorías o políticas “sociales” o “psicosociales” la explicación o atención de las consecuencias sociales de ese mecanismo selectivo de mercado y se ignora que el monopolio no es una excepción a la regla sino que viene convirtiéndose en la forma predominante en los mercados globales.

Dadas las proyecciones de que la situación de exclusión, precarización, y reducción de remuneraciones reales, que acompañan a la denominada flexibilización del sistema productivo empresarial, van a perdurar o incluso agudizarse, estos estudios detectan varias líneas de acción posible:

- A partir de un cierto lugar -ciudad, comarca o región-, se trata de “adelantarse” a otros lugares, creando condiciones favorables para la atracción de inversiones adicionales de capital, en competencia con otros lugares, de modo que la cantidad local compense el problema de la calidad global.⁵ Esta no es, obviamente, una solución para el conjunto de sectores excluidos, sino una propuesta para generar una situación de excepción local a la regla global. Por otro lado, dado que las regiones son cada vez más abiertas, es difícil concebir su desarrollo sustentable como islas en un mar de exclusión, puesto que atraerían “náufragos” hasta eventualmente volver a las situaciones de déficit previas.⁶ Se hace difícil entonces pensar en “salidas locales” en ese contexto.

⁵Sin embargo, la calidad entra en consideración cuando se intenta priorizar los factores que atraerían el “buen capital” (el que no contamina, el que no sobreexplota, etc.). El ejemplo de Curitiba es bien conocido.

⁶Recientemente, el Municipio de San Isidro planteó la posibilidad de limitar los servicios de sus hospitales a quienes pudieran demostrar la residencia en su jurisdicción. Generalizando, podría esperarse que zonas que se distingan porque en ellas se respeten los derechos humanos y se provean servicios de calidad para todos independientemente de su inscripción ocupacional, etc. serían “invadidas” por inmigrantes de regiones o países vecinos, regenerando situaciones deficitarias.

- Promover en la zona o región la gestación o modernización de PYMES, mediante acciones expresas en tal sentido (incubadoras, identificación de proyectos y búsqueda de inversores, organismos de apoyo a PYMES, líneas de crédito especial, etc.). Las altas tasas de mortandad que se vienen registrando en programas de este tipo indican que algo falla en el contexto o bien en la concepción de estos programas. Este enfoque participa de la convicción de que la globalización de los mercados y la apertura de las economías pone a las economías “locales” ante el test de su capacidad de exportar. La “substitución de importaciones” es descartada como posibilidad significativa.⁷ Por ende, las actividades que se promueven son mercantiles en todos los casos y preferentemente orientadas hacia el mercado externo (a la ciudad, a la región, al país).
- Apoyo al autoempleo en microemprendimientos familiares, para aumentar la efectividad de esa variable de ajuste del mercado de trabajo. En esta tarea se registra una participación decreciente del estado y creciente de las ONGDs, igualmente con una alta tasa de mortandad de los microemprendimientos o bien con una alta tasa de dependencia de la continuada presencia de las organizaciones promotoras.
- Para los amplios sectores que no pueden integrarse por ninguna de las tres vías anteriores, se preconiza la progresividad y eficientización de las políticas sociales compensatorias, dirigidas a satisfacer necesidades elementales de los pobres estructurales, quienes no poseerían “capital cultural” como para ingresar al mundo empresarial autónomo. Por el carácter estructural de la pobreza, se prevé que estas políticas deberán mantenerse y ampliarse.
- Se suele mencionar a la educación como política social principal, en tanto equipararía el capital humano con que las personas competirán por los puestos de trabajo disponibles. Así, por el lado de la oferta de trabajo, la principal vía de acción resultante consiste en intervenciones en el terreno de la capacitación (reciclaje) y educación (habilidades básicas para la flexibilización), en lo posible asociadas a demandantes concretos, o en programas de apoyo para facilitar las adecuaciones en las tasas de participación femenina (centros infantiles). En todo caso, esta es claramente una política sectorial y, por tanto, ineficaz e ineficiente, pues la educación por sí sola no contribuye a mejorar la condición competitiva de los trabajadores en su conjunto frente al capital.
- Se excluye del campo de lo posible la redistribución de activos productivos o financieros, apelando al realismo o simplemente introduciendo de contrabando un diagnóstico de la irreversibilidad de la relación de fuerzas

⁷Ver: Luis Beccaria y Aida Quintar: “Empleo, estructura productiva y posibles acciones en la zona de San Nicolás, Ramallo y Villa Constitución”, Doc. De trabajo Nro. 17, Junio de 1994.

entre trabajo y capital y del sometimiento del poder político al poder económico.

Esas ideas son congruentes con un paradigma economicista que viene fundamentando los diagnósticos y la formulación de políticas y que incluso es, en sus propios términos, aplicado de forma incompleta y falaz. Para completarlo habría que, al menos, considerar la interdependencia entre mercados, la segmentación de mercados, y dar apropiado tratamiento a los precios y en particular al precio de trabajo (costo salarial) y a su diferencia con el ingreso percibido por los trabajadores. Pero aun esto sería insuficiente. Es preciso buscar un enfoque interdisciplinario que permita dar cuenta de la dinámica del sector de autoempleo, articularlo con el mercado de trabajo asalariado y que habilite a pensar otras políticas socioeconómicas. Un paso más allá, habría que introducir consideraciones directamente políticas en el análisis.

En esto se paga las consecuencias de un atraso histórico en el análisis económico. Mientras los cambios en la producción de bienes -vista como sistema de decisión empresarial, de combinación de insumos, de selección de tecnologías, de innovación de productos y procesos-, han sido encarados crecientemente como objeto propio del análisis económico, no ocurre lo propio con la producción (reproducción) de la fuerza de trabajo, salvo intentos poco felices de reducir la reproducción biológica a un proceso de decisión económica. El concepto de capital humano sigue generando tantas adhesiones como rechazos, por sus connotaciones de cosificación de las capacidades humanas como un recurso más, que se vuelve capital cuando entra en los procesos de producción que éste comanda.

Si se acepta que la tierra no es un recurso que ofrecen sus propietarios sin incurrir en costos de producción (suelo urbanizado, tierras de fertilidad dependiente de inversiones en infraestructura y de la renovación de sus balances ecológicos, etc.), otro tanto debería ya estar claro del recurso trabajo, que en una economía de mercado no puede retirarse del mercado sin riesgo de extinción (por muerte del portador de esas capacidades), y que tiene claramente costos privados y públicos de producción (reproducción). En lugar de intentar estudiar el sector de autoempleo como mercado analíticamente separable, creemos que hay que apuntar a un enfoque unificador desde la perspectiva del subsistema de economía del trabajo que complementa pero no substituye el necesario estudio de la economía del capital.

II. UNA PERSPECTIVA ALTERNATIVA: LA ECONOMÍA DEL TRABAJO O ECONOMÍA POPULAR⁸

⁸Las hipótesis y definiciones que siguen son parte del marco conceptual de la investigación sobre economía popular que se realiza en el Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento, marco que orientó el diseño de una encuesta de hogares actualmente en proceso de análisis. Un desarrollo más amplio puede encontrarse en otros trabajos: José L. Coraggio, Desarrollo Humano, Economía Popular y Educación, Editorial AIQUE-IDEAS, Buenos

¿De donde proviene la mercancía que se compra con el salario, el trabajo que se emplea como otro recurso más para lograr la producción capitalista? ¿Qué determina la estructura de cantidades y calidades de su oferta en el mercado como trabajo asalariado, demandante de empleo? Proponemos explorar otra aproximación a estas cuestiones, desde la comprensión del subsistema de relaciones económicas que denominados economía popular, centrado en el recurso trabajo y la lógica de combinación de múltiples posibilidades de realización del mismo.

Definiciones básicas

Por *economía popular* entendemos: (a) el conjunto de recursos que comandan, (b) las actividades que realizan para satisfacer sus necesidades de manera inmediata o mediata --actividades por cuenta propia o dependientes, mercantiles o no--, (c) las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, y (d) los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones --de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas-- que instituyen a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades, los individuos o grupos domésticos *que dependen para su reproducción de la realización ininterrumpida de su fondo de trabajo.*⁹

Por “**reproducción**” de la unidad doméstica, durante un plazo determinado (por ejemplo, intergeneracional), queremos decir que, a partir de una situación dada, la unidad doméstica sostiene dinámicamente (según evolucionen las necesidades de sus miembros con su propio desarrollo y el del medio social) los niveles de calidad de vida alcanzados históricamente por el conjunto de sus miembros. Este concepto admite períodos de reproducción con degradación *reversible* de dicha calidad (cuya duración, frecuencia e intensidad deberán establecerse). Cuando el punto de partida es de tal naturaleza que *mantenerlo* implica de por sí o por un proceso de segura degradación (por ejemplo, por las relaciones dinámicas entre alimentación, salud, trabajo, ingreso, etc.), que la UD está o estará con alta probabilidad en situaciones que no cumplen las condiciones mínimas históricamente determinadas de calidad de vida, diremos que la unidad doméstica no alcanza ni a lograr la *reproducción simple* de sus miembros (algo a lo que apuntan --pero posiblemente subestiman-- los conceptos operativos de pobreza, indigencia, o NBI). El concepto de reproducción admite también una reducción del patrimonio acumulado, mientras sus efectos sobre la seguridad o los ingresos de la unidad doméstica no afecten dicha calidad. El concepto derivado de *reproducción ampliada* agrega el desarrollo en calidad de las condiciones de vida (y recursos) de la unidad doméstica. El concepto de reproducción propuesto se centra en los condicionantes económicos de la calidad de vida (no

Aires, 1995; Economía Urbana: la perspectiva popular, Aby Ayala-ILDIS-FLACSO, Quito, 1998; “La Política Urbana Metropolitana Frente a la Globalización”, en EURE, Vol. XXIII, N° 69, Santiago, Julio 1997; “La gobernabilidad de las grandes ciudades: sus condiciones económicas (con especial referencia a la Ciudad de Buenos Aires)”, en “Políticas Públicas y Desarrollo Local”, Instituto de Desarrollo Regional, Rosario, 1998.

⁹ Esto excluye las unidades domésticas que cuentan con una acumulación previa que les permitiría reproducirse económicamente sin trabajar, en base a una corriente esperada de rentas, o que tienen como principal fuente de ingreso la ganancia resultante del trabajo asalariado ajeno. Una *aproximación* al segmento excluido sería, por ejemplo, el conjunto de hogares que pertenecen al quintil más alto de ingresos en el Conurbano Bonaerense.

contempla, por ejemplo, los efectos de la represión política y otras fuentes sociales de sufrimiento no derivadas de modificaciones en los recursos y relaciones económicas). En todo caso, la operatividad de estos u otros conceptos dinámicos de calidad de vida constituye un problema de difícil resolución.¹⁰

Si dicho conglomerado de recursos, actividades e instituciones económicas constituye o no un **sistema** (en realidad un subsistema dentro del sistema económico), dependerá del grado alcanzado de interdependencia por la vía de los intercambios entre los componentes del mismo.¹¹ Es más, afirmamos la hipótesis de que, para que el conjunto de las actividades económicas populares supere los efectos económicos de la exclusión que caracteriza la transición dentro del régimen capitalista al modo de desarrollo informacional,¹² es necesario combinar: (a) el desarrollo de actividades *colectivas* de reproducción (de alto componente de voluntad), (b) el desarrollo de la interdependencia mercantil (de alto componente de automaticidad), es decir de intercambios mediados por el mercado entre unidades domésticas y (c) el desarrollo de su capacidad sistémica para competir con unas y utilizar otras mercancías de las empresas capitalistas.

Entendemos por **unidad o grupo doméstico** *al conjunto de individuos, vinculados de manera sostenida, que son --de hecho o de derecho-- solidaria y cotidianamente responsables de la obtención* (mediante su trabajo presente o mediante el acceso a transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) *y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros*. Una unidad doméstica puede abarcar o articular uno o más **hogares** (grupo que comparte y utiliza en común un presupuesto para la alimentación, la vivienda y otros gastos básicos)¹³,

¹⁰Rosalía Cortés propone un concepto abarcativo de vulnerabilidad social: “Diferentes grupos y sectores de la sociedad están sometidos a carencias y procesos dinámicos de inhabilitación que los colocan en situaciones que atentan contra la capacidad de resolver los problemas que plantea la subsistencia y el logro social de una calidad de vida satisfactoria. En lo fundamental, éstas dependen de la existencia y de la posibilidad de acceder a fuentes y derechos básicos de bienestar: trabajo remunerado y estable, conocimientos y habilidades, tiempo libre, seguridad y provisión de servicios sociales, patrimonio económico, ciudadanía política, integración e identidad étnica y cultural.” (“La vulnerabilidad social. Marco teórico: Antecedentes históricos del concepto, dimensiones de análisis, de focalización y de intervención”, Secretaría de Desarrollo Social. Subsecretaría de Proyectos Sociales (SIEMPRO), mimeo, octubre 1996. Aquí intentaremos concentrarnos en las determinaciones económicas de la calidad de vida. Si introducimos otros factores culturales relativos a la moral, las percepciones del mundo, los niveles de integración o las reglas de reciprocidad es por considerarlos constitutivos de la economía real.

¹¹Lo que E. Durkheim denominó “solidaridad orgánica”. Ver E. Durkheim, La división del trabajo social, Akal/Universitaria, Madrid, 1987.

¹²Ver: M. Castells, The Informational City, Blackwell, Oxford, 1989.

¹³Dos hogares coresidentes pueden compartir gastos directos e indirectos de vivienda, aunque mantengan presupuestos separados para el resto de sus gastos. Dos o más hogares pueden compartir solidariamente tareas de reproducción (cuidado rotativo de niños o ancianos, comprando juntos, saneamiento ambiental, cooperativa escolar, grupos deportivos no mercantilizados, etc.), o de producción (hogares miembros de una misma cooperativa de producción y consumo). Los encadenamientos sucesivos, a veces de actividades de peso menor

coresidentes o no, basados en la **familia** o no, y participar en una o más **redes contingentes comunitarias** (de reciprocidad) o **públicas** (de redistribución social) presentes en la sociedad local.

El **fondo de trabajo** de una unidad doméstica es definido como el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer en condiciones normales los miembros hábiles de la misma, y su realización abarca suscintamente las formas de: *trabajo mercantil por cuenta propia* (microemprendimientos), *trabajo asalariado*, *trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo*, así como el *trabajo específicamente dedicado a la formación y capacitación*.¹⁴ Este concepto de economía popular difiere por tanto del uso corriente del término como equivalente al de sector informal en cualquiera de sus acepciones.

Por microemprendimiento mercantil se entiende una organización colectiva de trabajo dirigida a producir o comercializar bienes o a prestar servicios en los mercados. Puede incluir miembros de la UD (familiares o no) así como otros trabajadores asociados o contratados. Su *locus* puede ser parte de la misma vivienda o un local aparte. Se interpreta el sentido de estos microemprendimientos a partir de la hipótesis de que son formas ad-hoc que se da la unidad doméstica para obtener a través del mercado los medios requeridos para su reproducción ampliada. En tal perspectiva, ni el comportamiento de sus responsables puede ser interpretado desde el tipo ideal de empresa de capital, ni puede ser separado de la lógica de realización del fondo de trabajo de la UD en su conjunto y de su participación en otros emprendimientos dirigidos a la satisfacción directa de necesidades.

Las **actividades** dirigidas a proveer las condiciones materiales para satisfacer las necesidades de las unidades domésticas pueden ser consideradas como “económicas” por su sentido, aunque no sean directamente productivas. Por ejemplo, el desarrollo de capacidades de trabajo mediante el estudio, la acción de movimientos de consumidores en defensa de la calidad y precio de los servicios públicos, la lucha por el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el sistema previsional hacia sus aportantes, la ocupación de tierras para el asentamiento de viviendas o el “colgarse” de redes eléctricas, el disponer de residuos en terrenos públicos o privados, el hurto mismo, son formas de actividad que tienen efectos económicos y por tanto deben ser consideradas como económicas en sentido amplio.

en el conjunto de la reproducción, podrían llevar a una dificultad para determinar los límites entre UD. Una solución operativa es aceptar como condición límite la coresidencia en una misma vivienda, pero tratar de mapear el peso de las relaciones entre las UD así definidas sobre las condiciones de reproducción de las UD examinadas.

¹⁴Operativamente, y para estimar niveles de utilización del fondo de trabajo y de la distribución de cargas de trabajo entre miembros, éste puede ser cuantificado sumando horas potenciales de trabajo semanal, que variarán con la edad, sin cualificarlas por las capacidades particulares de cada miembro. Por otro lado, se pueden establecer los niveles de educación y algunas referencias sobre la experiencia ocupacional de cada miembro, así como el tipo de ocupación actual, para ponderar el tiempo por la calificación y generar indicadores como el de subocupación por ingreso. (ver: Coraggio, J.L. y Torres, R.M., Condiciones de reproducción y percepciones sobre la economía de los sectores populares en Managua, 1986, Inédito).

Entendemos que *solidaridad doméstica* no implica *igualdad*, ni siquiera *equidad*, sino reglas aceptadas de distribución y arreglos de reciprocidad de algún tipo, donde recibir obliga a retribuir de algún modo, establecido por usos y costumbres, a quien dió o al grupo al que pertenecen dador y recipiente. Ejemplos de reglas de distribución son: “de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades y, en caso de escasez, dando prioridad a las necesidades básicas (alimentación, refugio, etc.) o dando prioridad a determinados miembros (niños primero, etc.)”. O bien: “de cada uno según su capacidad, a cada uno *una parte* según sus necesidades básicas, *otra parte* según su contribución al fondo de consumo”. O bien: “de cada uno según su capacidad realizable, a cada uno según su necesidad, dando prioridad en caso de escasez a quienes dentro del grupo necesitan satisfacer sus necesidades para poder seguir trabajando y aportando al fondo de reproducción”. Aunque puede haber dinero involucrado en los intercambios derivados de la solidaridad doméstica, no se trata de transacciones impersonales, regidas por el tipo de contratos y reglas que caracterizan las relaciones de mercado. En lo que tengan de general, los términos de las relaciones domésticas no están impuestos por mecanismos sin sujeto como el mercado, sino por pautas morales de comportamiento, histórica y culturalmente determinadas (Pero el proceso de diferenciación entre el mundo doméstico y el mercado no terminó de completarse bajo el modo de desarrollo industrial. Sin llegar a constituirse un sistema totalmente objetivado de relaciones de intercambio regido por la competencia y la despersonalización de las mismas, los agentes populares de la economía de mercado, caracterizada sólo en el límite por una *solidaridad orgánica à la Durkheim*, aún pueden sostener --en el contexto de una transición donde la consecución del interés personal y el éxito parecen convertirse más que nunca en valores predominantes--, ideas morales propias de la economía doméstica, como las nociones de competencia desleal, de precio justo, de usura, de abuso de poder, de estado de necesidad, de responsabilidad --de los padres ante los hijos, de los vecinos entre sí, del productor ante el consumidor, del patrón ante sus asalariados, del gobierno ante la situación económica de los ciudadanos--, etc. Los acontecimientos del fin de siglo parecen indicar que, como moral económica, la articulación de estas nociones estará sujeta a fuertes cambios y que otras ideas de solidaridad pueden desarrollarse o emerger.).¹⁵ Esta es una dimensión muy importante de la economía popular, porque la calidad de vida alcanzable depende no sólo de las capacidades y recursos materiales sino de la percepción de lo posible.

Extensiones de la economía doméstica (UD)

La definición de unidad doméstica puede estar sutilmente marcada por la impronta de los trabajos antropológicos sobre familias o comunidades muy cerradas. Esto no se supera sólo con apelar al concepto de “presupuesto” común, que supone la mediación del dinero y la consecuente mercantilización de los satisfactores requeridos para la reproducción.¹⁶ Efectivamente, aún en las

¹⁵Ver E. Durkheim, La división del trabajo social, Akal/Universitaria, Madrid, 1987. Como indicaba Durkheim, la imprecisión de estas normas refleja lo que caracterizó como estado de anomia (pag. 3 y stes.).

¹⁶Susana Torrado (Torrado, 1984, pag. 11) define Unidad Doméstica como: “grupo de personas que interactúan en forma cotidiana, regular y permanentemente, a fin de asegurar mancomunadamente el logro de uno o varios de los siguientes objetivos: su reproducción biológica; la preservación de su vida; el cumplimiento de todas aquellas prácticas, económicas y no económicas, indispensables para la optimización de sus condiciones materiales y no materiales de existencia”. Archetti y Stolen (citado por Balazote y Radovich, 1992), definen a la familia como un “sistema de relaciones sociales basado en el parentesco que regula el conjunto de derechos y obligaciones sobre la propiedad”, y al grupo doméstico como “un sistema de relaciones sociales que, basado en el principio de residencia común, regula y garantiza el proceso productivo” (sic). El concepto que aquí adoptamos no requiere coresidencia, en el sentido de compartir una misma unidad de vivienda-habitación.

grandes ciudades y en pleno apogeo del sistema industrial, una parte importante de las condiciones de reproducción nunca fué efectivamente mercantilizada (de modo que las relaciones interpersonales de cooperación estuvieran totalmente alienadas al ser mediadas por el mercado). Aunque incompleta en su extensión e intensidad, la mercantilización debilitó las instituciones del trabajo directamente social, como las formas de cooperación y ayuda mutua en comunidades relativamente cerradas, pero desarrolló las formas públicas a través del sistema de consumo colectivo y seguridad social, hoy sometidas a un traumático retroceso por la privatización y la redefinición de las funciones del Estado.

Sin embargo, una característica distintiva de las relaciones de reproducción urbanas es que una parte del trabajo no mercantil de reproducción está mediada por una variedad de asociaciones *voluntarias* que conforman redes de cooperación, formales o informales, que pueden tener permanencia como instituciones *aunque la adscripción a ellas de hogares y personas particulares puede ser contingente*. Esta objetivación de las instituciones no termina de establecer una ideología sin ambigüedades del habitante urbano: por ejemplo, un beneficiario de programas sociales gestionados por una ONG o una sociedad de beneficencia puede considerar que estos agentes cumplen la función estructural de realizar los derechos de todo ciudadano; por otro lado, es posible también que los programas que implementan las leyes sociales sean percibidos (y manipulados) como “favores” que exigen lealtades o reciprocidades hacia el gestor inmediato o su mandante (como es el caso del clientelismo electoral).

En el tipo ideal de una economía de mercado total, donde todos los intercambios fueran mediados por el mercado, donde toda actividad económica fuera dirigida a la venta en el mercado, y donde todos los satisfactores para las necesidades fueran obtenidos por compra en el mercado, la familia quedaría reducida a su mínima expresión: grupos vinculados exclusivamente por relaciones de parentesco (sanguíneas o de afinidad). Si los afectos quedaran también mercantilizados (prostitución, compañía, cuidados a personas dependientes o discapacitadas, banco de semen, etc.), hasta la reproducción biológica como la entendemos hoy dejaría de requerir grupos estructurados.

Por otro lado, si los procesos de mercantilización se limitan a integrar una parte de la sociedad, la de mayores ingresos, la familia como usualmente se entiende sería cada vez más un atributo de las clases más pobres o excluidas. En ellas:

- se revertiría la separación entre producción y consumo (crecimiento del autoconsumo, formas de comunidad doméstica extendida, etc.)
- por lo mismo, su economía: relaciones de producción y distribución, seguirían sobreconformadas por códigos morales y relaciones afectivas

La familia no es una institución siempre igual a sí misma, sino que se modifica con el contexto histórico y con la inserción específica en el sistema social de sus miembros. Así como el concepto de empresa es demasiado general para captar toda la variedad de formas empresariales, el concepto de familia abarca un racimo de estructuras y situaciones muy diverso.

En una gran ciudad, los grupos co-residentes suelen no agotar en su interior el trabajo no mercantil de producción de las condiciones materiales para su

reproducción. Dos o más hogares que habitan en viviendas separadas de un mismo o distintos barrios pueden participar de manera sostenida en el logro conjunto de algunas condiciones importantes de su reproducción. Algunos ejemplos son:

- cooperativas de escuelas en que grupos de padres de una zona o barrio participan mancomunadamente para la reproducción ampliada de la vida de sus hijos;
- cooperativas de abastecimiento de insumos o medios de consumo;
- redes solidarias de trueque de bienes y servicios;
- cooperativas de producción para el autoconsumo de sus miembros;
- gestión mancomunada de condiciones generales de la reproducción, como las asociaciones de fomento vecinal;
- gestión mancomunada de autoprestación de servicios, en base a agregaciones basadas en relaciones étnicas (centros culturales de coprovincianos o connacionales), o de vecindad (clubes sociales y deportivos de barrio) o corporativas (obras sociales sindicales) etc.

Todas estas formas urbanas de agrupamientos voluntarios son importantes **extensiones de la UD urbana elemental**, cuyo centro es el hogar, a su vez usualmente asociado a relaciones de parentesco en familias nucleares o extendidas.

En todo caso, desde la perspectiva del proceso de reproducción del conjunto de UD urbanas, una parte del proceso de acceso a medios de reproducción deben ser vistas como **redes domésticas**, es decir como UD de otro orden (distinto del de los hogares generalmente organizados por relaciones de parentesco).

Para fines analíticos vamos a diferenciar entre las *relaciones intradomésticas*, es decir entre miembros de una UD elemental, para la que en adelante reservaremos la denominación de UD a secas, y *las relaciones interdomésticas no mercantiles*¹⁷, sean éstas personalizadas (entre miembros de la familia extendida) o bajo la forma más general de asociaciones voluntarias. Ambos niveles serán considerados componentes económicos institucionalizados de un complejo *sistema doméstico (no público, no mercantilizado) de reproducción de la vida humana en la ciudad*.

A esto se agrega un tercer nivel de relaciones no mercantiles de reproducción: las formas públicas y quasi-públicas de seguridad social, que se manifiestan como programas de sentido solidario, a los cuales pueden adherirse o no las UD que cumplen las condiciones de elegibilidad estipuladas. Desde la perspectiva de los beneficiarios, estos programas pueden ser heterónomos, respondiendo a objetivos de acumulación de poder a través de mecanismos clientelares, o a

¹⁷Las relaciones de compra-venta de bienes y servicios o la contratación de trabajo asalariado entre UD quedan excluidas de este nivel, no así las ayudas, incluidas las de forma pecuniaria.

objetivos de reproducción ideológica o corporativa de diverso tipo. Esto no anula, pero resignifica, el componente de solidaridad social que encarnan transfiguradamente y que los recubre discursivamente, contribuyendo a la situación de anomia. A esto no son ajenas algunas de las formas domésticas extendidas antes mencionadas (e.g.: obras sociales cuya gestión está sobreconformada por objetivos de lucro o poder social de sus dirigentes-administradores). Cuando se den en ese contexto de sobreconformación de los objetivos, vamos a diferenciar, como *externos a la economía doméstica*, los programas públicos y los de ONGs y organizaciones que no se fundan en la asociación libre y autogestión de sus beneficiarios.¹⁸

En cuanto a los emprendimientos cooperativos cuyo sentido es la producción de bienes o servicios a través de cuya venta se espera obtener recursos para la reproducción, tendrán un tratamiento distinto, en tanto su contribución a la reproducción de sus miembros o de las UD de sus miembros está mediada por el mercado.

Objetivos y límites de las UD

Postularemos que cada grupo doméstico orienta sus prácticas económicas de modo de lograr la reproducción de sus miembros en las mejores condiciones a su alcance. Dada la subjetividad de estas cuestiones¹⁹ y la interacción entre los deseos y la percepción de lo posible, decidir empíricamente sobre algo tan profundo (y manipulado) como las motivaciones respecto a los niveles de bienestar, supone una investigación con otros instrumentos y teorías, algo que no intentaremos en este proyecto.

Miguel Murmis ha sugerido (en conversación personal) que plantear esto como un postulado es demasiado fuerte, puesto que tal generalización no sería plausible. Es necesario aclarar que ni se trata del usual principio del *homo economicus*, ni estamos afirmando el hedonismo consumista como principio ontológico de la naturaleza humana. A diferencia de hipótesis que podemos poner en forma de proposiciones contrastables, nos parece que ésta es más bien un principio de interpretación que orienta la investigación *como proyecto político*, y que por ello es importante explicitarlo. Dicho sentido ha sido planteado en otro lado²⁰ Por lo demás, anticipamos que el recurso de ponerlo a prueba preguntando a los informantes de hogares si están conformes o no con su situación, si querrían mejorarla, etc., daría respuestas obvias en un contexto de deterioro y degradación generalizada de las condiciones de vida de las mayorías urbanas y, sin embargo, no corroboraría nuestra proposición, del mismo modo que la declaración de satisfacción no la refutaría. Preferimos mantenerlo como un presupuesto cuyas

¹⁸En casos como el de una municipalidad cuyo presupuesto es gestionado por mecanismos participativos, podría plantearse una dificultad adicional para establecer el límite entre lo doméstico y lo público. Sin embargo, el carácter público de tales formas de gestión queda establecido en tanto una administración democrática supone el gobierno para todos y no sólo para los beneficiarios de determinados programas.

¹⁹Es conocida la argumentación de que si alguien deja de buscar algo que desea o necesita no necesariamente es porque está saciado, sino que puede ser porque está dedicando su tiempo y recursos a otros objetivos que lo satisfacen más, o porque valora más su tiempo de descanso.

²⁰Economía Urbana: la perspectiva popular, Instituto Fronesis, Quito, 1994. Reeditado por FLACSO-ILDIS-Abyi Yala, Quito, 1998.

condiciones de existencia²¹ no pueden ser verificadas empíricamente, aunque tendremos en cuenta la posibilidad de encontrar comportamientos económicos que *aparentemente* harían plausible suponer lo contrario (por ejemplo, cuando un hogar que podría tener acceso a bienes o servicios de un programa social lo rechaza argumentando que “otros lo necesitan más”, o porque “exigen el apoyo político”, o porque “piden plata para tenerlo (aunque sea un monto muy inferior al valor equivalente de los beneficios obtenibles)”, o cuando un individuo deja de buscar un trabajo mejor remunerado.²²

En cualquier caso, el concepto mismo de “mejor” tiene determinantes culturales y también idiosincrásicos, pero supondremos que, a todos los efectos prácticos, las situaciones de saciedad de conjunto son excepcionales, y que el deseo de mejorar a partir de la situación actual es válido para cualquier nivel alcanzado por las UD de la economía popular. Los límites que cada UD o sus extensiones experimentan para lograr ese objetivo en cada momento estarán dados principalmente por:

- I. la cantidad, mezcla y calidad de las capacidades y recursos acumulados, incluidos el conocimiento y la comprensión de la situación propia y de los demás y sus causas, de las opciones posibles, de la tecnología disponible en sentido amplio, etc.
- II. las posibilidades objetivas de realización de capacidades y recursos potenciales, así como la percepción de lo posible que tienen los miembros de la UD,²³
- III. la valoración social de dichas capacidades y recursos, en particular los precios relativos,
- IV. los recursos y políticas de los sistemas comunitarios y públicos de apropiación/distribución de medios de producción y de vida,
- V. la competencia que enfrentan en mercados o sistemas de distribución, y
- VI. las normas jurídicas o morales imperantes que establecen qué acciones son legales y/o correctas (esto podría contribuir a explicar la racionalización de rechazar ayudas ejemplificada más arriba).

Por todo esto, la economía popular debe ser examinada en sus múltiples niveles y relaciones:

- la organización interna del trabajo doméstico,

²¹Aún cuando verificáramos el deseo de mejoría de los encuestados, estaríamos lejos de haber examinado los mecanismos por los cuáles tal deseo se constituye (por ejemplo, por introyección de la propaganda, o efectos de emulación social, etc.), y por tanto no podríamos todavía concluir que dicho deseo conforma una fuerza favorable para el desarrollo de bases más autónomas de los sectores populares urbanos. Estas cuestiones deberían ser examinadas con métodos de intervención sociológica.

²²Al analizar esas evidencias, habría que tener en cuenta los cálculos implícitos de riesgo y la valoración de la certidumbre, la interacción entre normas morales e interés particular, etc., un terreno difícilmente abordable con encuestas.

²³Suponemos que existen alternativas de acción para mejorar la calidad de vida que no son percibidas. (Ejemplo: un huerto familiar en el terreno de la vivienda; una acción colectiva para sanear el medioambiente, etc.). Otras pueden ser intuitivas pero desconocerse las condiciones para su efectivización.

- los intercambios de ayuda económica entre hogares,
- las asociaciones cooperativas entre hogares para la autosatisfacción de necesidades comunes,
- la participación en la gestión del hábitat inmediato de vida,
- la participación de los diversos segmentos de UD en el sistema fiscal,
- la participación en los sistemas de prestación de servicios públicos o quasi-públicos (salud, educación, saneamiento),
- la participación en la generación, apropiación, conjunción y canalización de recursos en los mercados de bienes y servicios, de trabajo, de crédito, las peculiaridades de los mercados en que participan (segmentación, relaciones de poder, etc.) y las condiciones de su competitividad respecto al sector empresarial capitalista.

Idealmente, su estudio debe analizar no sólo las relaciones cuantitativas entre variables económicas sino también la significación de ideas e instituciones asociadas a la economía popular, y la interpretación de los datos que produzca deberá realizarse en el contexto del conjunto de instituciones que constituyen la vida social de las mayorías urbanas, aun cuando éstas no sean objeto inmediato de la investigación.

Hipótesis macrosociales subyacentes y propuestas de política

Otras hipótesis coherentes con esta perspectiva son las siguientes:

- a) La realización de los derechos humanos está condicionada, aunque no determinada totalmente, por el marco material de la economía y los niveles de producción neta de una sociedad.²⁴ En una sociedad políticamente oligárquica y socialmente polarizada esto se acentúa. En general, a niveles bajos de producto nacional neto se soportan niveles mayores de injusticia y no cumplimiento de tales derechos, y los mecanismos compensatorios no son una respuesta solidaria sino un instrumento de dominio recubierto de formas clientelares. Mejorar la situación de las mayorías es política y económicamente improbable si se basa solamente en mecanismos de redistribución de ese tipo, no sólo por los efectos que esto tiene sobre la autonomía de las mayorías sino también por la resistencia a ampliarlos de quienes controlan el poder político y mediático y por el chantaje del capital que amenaza huir a zonas de “paraíso fiscal y laboral”.
- b) Una mejora sustantiva en el cumplimiento de los derechos humanos es más probable si va acompañada de propuestas de desarrollo de estructuras económicas que ellas mismas sean contrarrestantes de los efectos de la reestructuración capitalista. Para que esto sea políticamente factible, es importante que las nuevas estructuras generen recursos de modo que se supere la hipótesis de juego suma-cero. Sin embargo, el carácter ilimitado del

²⁴Ver F.Hinkelammert, “Democracia, estructura económico social y formación de un sentido común legitimador”, en J.L.Coraggio y C.D.Deere (Coord.), La transición difícil, Siglo XXI Editores, México, 1986.

objetivo de acumulación del capital hace que toda nueva estructura deba pasar no sólo el test del mercado (en el sentido que veremos más abajo), sino también el del poder, generando estructuras de poder que contrabalanceen las fuerzas y regulen los mecanismos que tienden a subsumir la actividad económica popular a la égida del capital.

- c) En el contexto del proceso de reestructuración económica y social actual, es posible desarrollar en las grandes ciudades un subsistema más orgánico de economía popular, capaz de adquirir una dinámica parcialmente autosustentada a nivel local, coexistiendo, compitiendo y articulándose -como sustrato de las PYMES, como oferente de recursos humanos, como comprador y proveedor- con la economía empresarial capitalista y la economía pública, lo que contribuiría a reducir la gravedad de la situación de exclusión social que genera aquel proceso y a poner en marcha un proceso de superación del mismo a través de estructuras económicas más integradoras.²⁵
- d) El punto de partida histórico para ese desarrollo posible es la matriz socioeconómica y cultural de los sectores populares urbanos, caracterizada, entre otras cosas, por una alta fragmentación, acentuada por el juego libre de las fuerzas del mercado global, por el desmembramiento del Estado y por la desarticulación de las fuerzas colectivas que podrían darle sentido de conjunto.
- e) La constitución de un subsistema de economía popular tiene dimensiones culturales que trascienden ampliamente los límites estrechos de la economía en el sentido de la disciplina del mismo nombre. Supone exponer el saber intuitivo -acumulado por los agentes populares en sus experiencias de producción y reproducción- al desafío de posibilidades no exploradas en toda su dimensión, acompañando ese proceso con la ampliación del mundo de los sectores populares (en el sentido Habermasiano), mediante la tematización de las situaciones que se quieren modificar a través de la acción consciente. Aquí se requiere el papel del intelectual, contribuyendo a cuestionar el “mundo de la vida” a través de sus diagnósticos, explicaciones e hipótesis de comprensión histórica, y a exponer las posibilidades que la experiencia sistematizada críticamente o la utopía y las teorías ayudan a pensar.
- f) Pero la solidaridad orgánica que requeriría la constitución de un subsistema de economía popular no podría sustentarse solamente con acciones voluntarias de desarrollo de la conciencia, o incluso por acciones políticas, sino que se requiere la incorporación de mecanismos automáticos, como el de mercado, para entrar en la dinámica de imitación, cooperación competitiva e innovación que son necesarios para resistir la absorción-exclusión del capital. Pero el libre juego del mercado no produce organicidad sino fragmentación en estos sectores (Spencer), por lo que es fundamental el papel del Estado democrático imponiendo las condiciones morales -marco jurídico, límites y regulación del accionar privado en el mercado- para que la libre contratación

²⁵Sobre la visión de la economía urbana como compuesta por los subsistemas de economía empresarial, economía pública y economía popular, ver: Coraggio, J.L., Economía urbana: la perspectiva popular (op. cit.).

ligue a los órganos de la economía popular redirigiendo la coerción a su favor (Durkheim).

- g) En particular, las políticas y programas “sociales”²⁶ tienen un alto potencial para desarrollar esas bases económicas más autónomas de reproducción de los sectores populares urbanos, promoviendo el desarrollo de una economía popular urbana.²⁷ Esto puede lograrse:
- (i) dirigiendo la capacidad de contratación del sector público (compras, trabajo asalariado, tercerización de servicios, etc.) de modo de optimizar su efecto sobre el desarrollo de los emprendimientos de la Economía Popular,
 - (ii) orientando los medios que se canalizan a los sectores populares hacia el desarrollo de sus capacidades y recursos productivos, fortaleciendo la eficacia de sus instituciones solidarias e incrementando su competitividad en los mercados,
 - (iii) acompañando las políticas sociales con reformas legales y con políticas económicas que reconozcan la eficiencia social de los emprendimientos populares, y los estimulen,
 - (iv) acompañando las políticas sociales de políticas culturales de fortalecimiento y promoción de comportamientos que valoricen y promuevan horizontalmente una creciente calidad de los productos de actividades económicas populares y una mayor autonomía de esos sectores respecto a políticas paternalistas y a la maquinaria cultural de las grandes corporaciones,
 - (v) generando una mayor eficiencia a través de intervenciones externas sinérgicas, con las comunidades organizadas como contrapartida social, superando la fragmentación y dispersión de la política social;

La valoración que suele hacerse de la contribución de los programas sociales a la economía de los hogares no puede hacerse sólo a nivel microeconómico. Si se valorara estimando el precio de mercado de los bienes o servicios recibidos, se perdería el impacto económico directo e indirecto de la masa de salarios que aparece como costos indirectos de estos programas. Otra aproximación se basa en la estimación del costo total (directo e indirecto) de los programas, prorrateados por beneficiario,²⁸ pero la cifra así obtenida no es comparable --como capacidad adquisitiva-- con valores similares de ingreso personal. Para complicar más las cosas, si el poder de contratación de los programas se canaliza hacia el sector empresarial, de todas maneras se dan componentes de impacto positivo para la economía popular a través de los salarios que pagan o algunas subcontrataciones de las empresas. Desde la perspectiva de la evaluación del impacto sobre la economía popular de diversas formas de implementación de los programas sociales, la mejor opción sería reconocer las distintas contribuciones a la misma, directas e indirectas, positivas y negativas, así como las relativas a la calidad de los satisfactores recibidos. Pero esto exige un análisis sectorial y macroeconómico.

²⁶Aunque la diferenciación de lo que se considera “social” o “económico” debe ser discutida, mantendremos el primer término para referirnos a la asignación de recursos e incentivos regulada criterios de distribución derivados de objetivos o principios directamente sociales, mediados política o ideológicamente. De los mecanismos de mercado resultan también efectos sociales, pero por la interacción “ciega” de unidades individuales en competencia, colusión o cooperación externa entre sí.

²⁷Dicho potencial actualmente no es utilizado, en tanto se promueve exclusivamente una solidaridad mecánica entre los sectores más pobres.

²⁸Ver: de Flood, M. Cristina V.(Coordinadora), El gasto público social y su impacto redistributivo, Secretaría de Programación Económica, Buenos Aires, 1994.

Otro tanto ocurre con la relación entre los distintos estratos de la economía popular y el resto de las UD (las que pueden reproducirse en base a rentas o a la explotación del trabajo ajeno). Algunos estudios econométricos parecen indicar, en consonancia con algunas propuestas al estilo de A. Gorz, que los sectores de menores ingresos y capacidades venden crecientemente servicios personales a los sectores más acomodados o a los que se van diferenciando por la polarización que se da dentro de la economía popular. A la vez, podría esperarse que la interdependencia -mediada por el mercado- entre las UD y los emprendimientos de la economía popular, se vean crecientemente restringidas por la penetración de los grandes supermercados y centros comerciales y la masa de productos importados competitivos con la pequeña producción local que ingresan con ellos. Un análisis económico a fondo requeriría una modelización especial para captar todas estas interdependencias.²⁹

- h) aún en las condiciones actuales de reducción de recursos, la eficacia y eficiencia en la utilización de los mismos depende -a igualdad de otras condiciones- de la articulación entre redes y de la sinergia en el uso de recursos propios y externos de la economía popular (hipótesis contraria a la sectorialización y fragmentación que predominan en las políticas y programas sociales existentes)
- i) el potencial de desarrollo de una economía popular más orgánica depende -a igualdad de otras condiciones- de la diversidad del habitat urbano productivo-reproductivo local en que se desenvuelven los grupos domésticos (hipótesis que contraría las propuestas de lograr el desarrollo humano sustentable por la vía de la focalización de las políticas sociales en los sectores de máxima pobreza).
- j) una política eficiente de superación de la pobreza de manera económicamente sustentable debe incorporar como sujetos y beneficiarios no sólo a los sectores de máxima pobreza sino a los sectores medios cuyas condiciones de vida se ha degradado y/o están en riesgo de degradación, y que cuentan con recursos significativos para un proceso donde el acceso al conocimiento y al aprendizaje reflexivo sobre las propias prácticas son centrales
- k) los efectos de la apertura y globalización de los mercados pueden ser parcialmente contrarrestados mediante la estructuración de alternativas social y económicamente eficientes para la reproducción ampliada de la vida de las mayorías urbanas. Que dichas estructuras sean sustentables dependerá no sólo de la demostración de su eficacia sino también de su valoración cultural por dichas mayorías.

Esta perspectiva realza el *efecto económico estructurante* (y no meramente compensador externo) de las políticas sociales, cobrando nueva significación como eje de acción para un desarrollo humano *sustentable*. La opción que se plantea es entre:

²⁹Ver: Proyecto Regional para la superación de la pobreza/PNUD, La economía popular en América Latina. Una alternativa para el desarrollo, PNUD, mimeo, Bogotá, Julio 1991; GARCIA, Gonzalo Nuñez, "De la autogestión vecinal a la producción autocentrada en Perú", en : Nueva Sociedad (La tentación del Estado, demandas y experiencias), Caracas, No. 104, Noviembre-Diciembre, 1989).

(A) una política social dirigida a mantener al segmento de UD con NBI o ubicado por debajo de la línea de pobreza en niveles más soportables de vida, pero sin potenciar sus recursos productivos y facilitar la realización de su fondo de trabajo, o

(B) una política socioeconómica dirigida a potenciar las capacidades del conjunto de las UD, fortaleciendo sus recursos productivos y la sinergia que puede brindar el desarrollo participativo de la economía popular.

La segunda opción requiere del uso eficiente como se viene sosteniendo en ciertas críticas de la política social,³⁰ pero también de un mayor volumen de recursos en el corto plazo. En cambio, en el mediano plazo, su relación costo-beneficio social es superior y además, sería crecientemente autosustentable.

III. ¿QUE PERMITE PENSAR LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMIA POPULAR ?

La visión de una economía del trabajo nos permite aproximarnos a los mismos fenómenos desde otra perspectiva, lo que supone ciertos giros conceptuales y posiblemente la explicitación de un interés que subyace en muchos de los estudios con el enfoque referido al inicio. No pretendemos sustituir un enfoque por otro, sino ampliar la perspectiva de los procesos de trabajo y eventualmente de la espacialidad vinculada a los mismos. Aquí sólo intentaremos articular algunas de las diferencias (y por tanto, eventuales complementaciones) con el enfoque antes cuestionado.

Un punto de partida es reconocer que el enfoque comentado al inicio de esta ponencia tiene como categoría central al capital y su proceso de reestructuración. El mercado de trabajo es fundamentalmente analizado como un mercado capitalista de trabajo que sufre desplazamientos y metamorfosis como resultado de la reestructuración del capital, las que son perseguidas para reconstituir conceptualmente el “nuevo” (segmentado, heterogeneizado, flexibilizado,...) mercado de trabajo. Ante las consecuencias sociales localizadas (en el lugar, en la región, en el país) de ese redespliegue, se trata de ganar en la competencia por el capital para lograr un crecimiento suficiente, y que los sectores que pierden inicialmente puedan reengancharse a través de un crecimiento renovado.

Ese enfoque impide visualizar posibilidades de generar estructuras económicas alternativas que contribuyan significativamente a resolver los problemas sociales de manera sustentable: sólo resta entonces ayudar a que los trabajadores entren en el sistema de empresas orientadas por la ganancia (o no sean expulsados de él) o bien que el sistema se ensanche mediante emprendimientos nuevos o reciclados. Esto no es afectado por la ocasional referencia a cooperativas u otras formas de organización. La forma fundamental de organizar el trabajo productivo (de remuneraciones) sigue siendo la forma empresarial.

³⁰Bernanrdo Kliksberg: “Hacia una nueva política social. Más allá de mitos y dogmas”.

Como quienes organizan o sostienen empresas son los empresarios, se trata de formar o sostener esa capa de agentes económicos. La capacitación de trabajadores asalariados está dirigida sea a convertirlos en empresarios, sea a complementar como recursos humanos el proceso de formación de PYMEs o a atraer al gran capital.

Sostenemos que es oportuno un análisis complementario del anterior, que en cambio ubica en el centro a la categoría trabajo, e intenta resignificar el término de “capital humano”, que dejaría de ser exclusivamente las capacidades humanas que constituyen recursos para el capital, para autonomizarse como categoría dialéctica con su propio sentido y dinámica económica. Esto no excluye de ninguna manera la relación entre trabajo y capital, la venta de trabajo asalariado, como una de las formas de realización del trabajo.

Desde esta perspectiva, la unidad básica de análisis no es la empresa o microempresa sino la unidad doméstica, en sus múltiples formas, de las cuales el hogar familiar nuclear es la predominante pero no la única. El hogar deja de ser el lugar en que se registran -individualmente o por agregación estadística- los efectos directos e indirectos de la reestructuración del capital, y pasa a ser una unidad de sentido, de análisis y de agregación en la construcción de alternativas colectivas. A partir de la hipótesis de determinación de su sentido (“la reproducción ampliada de la vida”), identificamos otras formas -extendidas- de economía doméstica (cooperativas de producción, de consumo, de comercialización, fondos solidarios de ayuda mutua, formas directamente sociales -no mediadas por el mercado- del trabajo para resolver necesidades colectivas, redes de información compartida, etc.).

Este enfoque permite también visualizar la posibilidad de una introyección de valores de la economía doméstica en otras esferas económicas, como la economía pública -con el presupuesto participativo, por ejemplo-, o la pugna por acercar el trabajo asalariado a un proceso de autorealización y no de mera objetivación instrumentada al servicio de la acumulación.³¹

Desde esta perspectiva, los microemprendimientos o redes -familiares o no- aparecen como formas *ad-hoc* que se da la economía doméstica sin cambiar su sentido. Esta mirada es muy distinta de la que ve al microemprendimiento como forma atrasada de la organización empresarial. Y distintas son las propuestas de acción para promover (y no “superar”) su desarrollo. Del mismo modo, actividades y formas de organización que usualmente son vistas como parte del “sector social” pasan a ser vistas como constitutivas de la economía real, cuyo sentido es -como reconocen todos los manuales de economía- la asignación de recursos escasos para la satisfacción de necesidades de los miembros de una sociedad.

³¹Ver: James Bernard Murphy, The Moral Economy of Labor, Yale University Press, 1993.

La promoción del desarrollo toma la forma de políticas destinadas a consolidar y ampliar redes o campos históricos de interdependencia, en un sub-sistema económico que -para mantener contacto diferenciado con la literatura en este terreno- denominamos “economía popular”. No es eficaz ni eficiente, para esta perspectiva, encarar programas focalizados, mucho menos en los sectores más pobres (solidaridad mecánica), sino que es necesario asumir el objetivo de lograr una solidaridad orgánica, donde desarrollos parciales e iniciativas autónomas muy diversas se realimenten.

En este sentido, propugnamos un regreso a lo macro económico y macro social como unidad de intervención. Reconocemos que los recursos del gasto social público y privado existentes son una extraordinaria base para impulsar un proceso de desarrollo de estructuras económicas que comiencen a reproducir una sociedad más equitativa. Pero se requiere modificar radicalmente la orientación e instrumentación que se hace de dichas políticas, con un nuevo paradigma de desarrollo humano que no se quede en la identificación del grado de desarrollo con indicadores superficiales, como pasó alguna vez con los indicadores del desarrollo económico.

Esta visión nos lleva a interrogarnos sobre las condiciones para lograr “exitosas” y autosustentables experiencias de desarrollo de economía popular. En este sentido, ni el problema ni las soluciones pueden ser visualizadas como “económicas”. Efectivamente hay aspectos del contexto económico, cultural y político que son tan relevantes como el reiterado contexto de la estabilidad macroeconómica. La equidad fiscal, la reapropiación de lo público y en particular de la economía pública por una ciudadanía participante de manera activa en las decisiones, la democratización de los sistemas legales, de justicia y de policía, el giro de sentido desde políticas sociales compensatorias focalizadas en los indigentes hacia políticas de desarrollo desde las comunidades heterogéneas que constituyen las sociedades locales, la afirmación de identidades colectivas, el cambio cultural que resignifique el consumo en un sentido diverso del que propugnan los monopolios de la producción simbólica... Todo esto anticipa que, aún si -como se propone- nos concentramos en intervenciones detonadas por la necesidad económica de comunidades específicas, una perspectiva de desarrollo integral y autosustentado lleva necesariamente a proponer reformas mayores en el estado y el sistema político.³²

Las posibilidades de realización del capital humano existen, pero no pueden ser logradas desde la economía entendida estrechamente, ni con intervenciones puntuales. Renunciar a esta posibilidad por las exigencias que plantea, equivaldría a esperar el derrame del capital global, sobre cuyas probabilidades hay proyecciones poco esperanzadoras. Este enfoque indica que puede haber

³² Ver: J.L. Coraggio, La Política Urbana Metropolitana Frente a la Globalización”, en EURE, Vol. XXIII, N° 69, Santiago, Julio 1997; y “La gobernabilidad de las grandes ciudades: sus condiciones económicas (con especial referencia a la Ciudad de Buenos Aires)”, en “Políticas Públicas y Desarrollo Local”, Instituto de Desarrollo Regional, Rosario, 1998

contradicciones, pero no necesariamente antagonismo, entre los intereses de la economía popular y los de importantes sectores empresariales y políticos, en tanto una competitividad duradera se sustente en sociedades más cohesionadas, más democráticas, donde las capacidades humanas puedan desarrollarse en lugar de degradarse. Particularmente hemos argumentado en tal sentido en relación a las redes de PYMEs en distritos industriales y las aparentemente irreproducibles condiciones culturales e históricas que permitieron su gestación. Partimos de la hipótesis de que no será posible substituir la ausencia de un sustrato cultural e institucional favorable por medio de la superimposición de una organización ajena, ni menos por el intento de separar los emprendimientos productivos de sus raíces culturales. Que de lo que se trata es de facilitar experiencias que vayan decantando, a través del aprendizaje reflexivo, nuevas pautas de comportamiento más eficaces y eficientes desde la perspectiva del desarrollo. Y ese papel puede jugarlo el desarrollo de un sistema de economía popular.

En todo esto, la dimensión comunicativa en un campo flexible tiene importancia crucial. La analogía más productiva no es la de los “canales” estructurados de información, sino la del campo neuronal y la sinapsis. Asimismo, es necesario superar la idea de que se enseña a ser empresario en una escuela de empresarios. Las capacidades que requiere un desarrollo autosostenido, incluídas las que se suelen denominar “empresariales”, se pueden formar y transferir desde otros campos de prácticas, como el de la participación en la gestión de lo público, el desarrollo de redes y asociaciones populares, la gestión barrial del medio ambiente, el autogobierno, la educación y la producción de bienes culturales, etc. etc. Todos esos son trabajos productivos, que satisfacen necesidades sociales con criterios de eficiencia propios de cada campo.

La espacialidad de la economía popular urbana puede analizarse y posiblemente provea algunas claves para pensar la relación entre la organización del trabajo y lo territorial. Así, la relación entre espacio residencial y espacio productivo es distinta de la que usualmente propugnaba la racionalidad del diseño urbano. Otro tanto ocurre con los servicios, donde el agua, los sistemas de drenaje y saneamiento, las comunicaciones, la educación, la salud, no pueden pensarse como servicios al consumo, porque están de hecho complicados con los sistemas de producción popular. Y pueden integrarse mucho más, realimentando positivamente el desarrollo del capital humano. La casi imposibilidad de sustentar una economía popular urbana relativamente autónoma, sin articularla con su equivalente rural y con las economías populares de otros centros urbanos, abre otras formas de pensar la relación de lo urbano con lo rural y la regionalización. Cuando los costos y tiempos de transporte y las barreras aduaneras pierden significación, y las pautas de consumo tienden a uniformarse a escala global, los conceptos de mercado “local” y de lo local en general deben también revisarse, y la componente simbólica de los productos puede convertirse en el terreno olvidado de lucha económica por los mercados para la producción popular.

Región y cultura vuelven a encontrarse aquí desde otra perspectiva. Igualmente los conceptos de mercado “local” y de lo local en general deben también revisarse; igualmente ocurre con la política: la capacidad política y social de integrar una región a través de la convocatoria alrededor de una identidad que al menos intente superar la visión del juego suma-cero se convierte en factor de localización. Otra cuestión pertinente al pensamiento sobre lo espacial es la de cómo se globaliza el mercado y el mundo del trabajo a través de la globalización de los mercados de bienes transables, o la de cómo se comunica una sociedad local que puede seguir en su televisor acontecimientos mundiales en tiempo real.