

Ana Luz Abramovich*

EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ARGENTINA: FUNCIONAMIENTO Y POTENCIALIDADES**

INTRODUCCIÓN

Este artículo presenta los principales resultados de un estudio sobre diecinueve emprendimientos productivos sociales de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA)¹, Argentina, realizado entre septiembre y noviembre de 2003.

En primer lugar se describen brevemente algunas características del proceso desatado en Argentina a partir del último golpe militar y de la consolidación de dicha tendencia en la década del noventa, con

* Economista. Máster en Economía Social. Investigadora Docente del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

** Agradezco por sus aportes y comentarios a este trabajo al equipo de Economía Social del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento y al grupo de becarios y al tutor de CLACSO-CROP. Por otros aportes a mi trabajo, deseo agradecer especialmente a Santiago Rodríguez.

¹ La RMBA comprende a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y a 41 partidos de la Provincia de Buenos Aires, según la delimitación propuesta por Kralich (1995). La Ciudad de Buenos Aires –sede del gobierno nacional– funciona de forma autónoma, mientras que los partidos se encuentran bajo la órbita de la Provincia. Se trata de la zona más densamente poblada del país. Según datos estimados, viven en ella unos 14 millones de personas, aproximadamente el 33% de la población nacional. En esta región –también en forma estimativa– se produce el 50% del PBI. Casi el 50% de su población es pobre, al igual que para el promedio del país.

una manifiesta situación de crisis emergiendo a fines del año 2001. Tal proceso y las características de la situación actual determinan la necesidad de encarar un estudio sobre los rasgos de los posibles componentes de la economía social, tal como son los emprendimientos productivos sociales.

En el apartado siguiente se reseñan las ideas centrales de las propuestas de economía social (en sus diferentes denominaciones), como propuesta alternativa de promoción socioeconómica. Se señalan algunos rasgos comunes entre las diversas corrientes existentes y varios otros sobre los que no existe acuerdo. Se hace especial hincapié en las condiciones que se plantean como necesarias para el posible desarrollo de ese sector y el rol de los emprendimientos productivos dentro de dicha propuesta.

Más adelante se presentan los resultados del estudio. Allí se intentó delinear los cambios experimentados por los emprendimientos productivos sociales en los dos años anteriores², así como detectar qué factores habían resultado vitales para sostener su funcionamiento. Se retomó el trabajo con aquellos emprendimientos que seguían funcionando, habiendo atravesado la profunda crisis que vivió el país, y que continuaban cumpliendo su función social aun en dicho contexto. El objetivo era esta vez más amplio que en la encuesta anterior: caracterizar en forma general su funcionamiento actual y los cambios ocurridos en este período e identificar factores clave para la continuidad del funcionamiento. Se prestó especial atención a aquellos aspectos que la encuesta anterior mostraba como dificultades críticas, así como a elementos que el marco teórico de la economía social considera como necesarios para el desarrollo de estos emprendimientos (analizados seguidamente en “La propuesta de economía social”) con el objetivo de evaluar en qué medida y de qué forma dichos aspectos y elementos resultan o no centrales para ayudar al buen funcionamiento de los mismos.

En las entrevistas se abarcaron las dimensiones económicas, financieras, tecnológicas, organizacionales, jurídicas, políticas y culturales en que se desenvuelven dichos emprendimientos, así como su articulación en circuitos y redes. Un objetivo adicional de este estudio consistió en lograr una mirada que permitiera “captar” las potencialidades y recursos con que cuentan los emprendimientos para su desarrollo (y el de las redes y circuitos). En este sentido, el análisis intentó acercarse a la realidad de las experiencias existentes con una mirada

² El presente estudio retoma los casos de una encuesta realizada en el año 2001. Se trata de la Encuesta a Empresas Sociales, del Instituto del Conurbano-UNGS, Ministerio de Trabajo, cuyos resultados pueden consultarse en Abramovich et al. (2003).

amplia, abierta a encontrar cuestiones distintas a las planteadas por el marco teórico de la economía social, y con la capacidad de detectarlas y otorgarles el valor que tienen para los actores involucrados.

Para el estudio del funcionamiento y los cambios ocurridos, se realizó un agrupamiento en función de las características de los miembros de cada emprendimiento y el tipo de objetivo perseguido. En un principio, los “cruces” de los diversos aspectos estudiados con este agrupamiento no mostraban generalmente relaciones diferenciales significativas.

Una vez analizada la información relevada, e introduciendo la mirada sobre las potencialidades de los emprendimientos, se llegó a nuevos grupos con los que varios de los “cruces” se volvían significativos.

Quedó demarcado un grupo, el de los emprendimientos que parecen ser los que mayores potencialidades poseen para convertirse en actores impulsores de un sector de la economía social, con comportamientos más dinámicos, denominados “innovadores”; y otro, con los emprendimientos que no presentan dichas potencialidades, con comportamientos más inerciales, los “tradicionales”.

SITUACIÓN DE CONTEXTO Y LA NECESIDAD DE PENSAR EN PROPUESTAS ALTERNATIVAS

La política económica implementada en Argentina en las últimas décadas ha tenido como resultado más visible un enorme crecimiento de la pobreza y la exclusión social, como principal consecuencia de la distribución regresiva del ingreso y el incremento del desempleo, la subocupación y la precarización del trabajo (Altimir y Beccaria, 1998; Federico-Sabaté, 2002).

La situación económica, social e institucional del país fue tornándose cada vez más crítica, lo que desembocó en la crisis financiera, el estallido social y la consiguiente crisis político-institucional de fines de 2001. Hacia diciembre de ese año, el país atravesaba el complejo emergente de una crisis que involucraba el deterioro político del gobierno de turno y la crisis de representatividad de los partidos políticos y sindicatos tradicionales, todo esto combinado con la agudización del proceso recesivo que se verificaba desde el año 1998. En un contexto de congelamiento de los depósitos bancarios que afectó a los pequeños y medianos ahorristas, y con una marcada caída de la capacidad de consumo general, se sucedieron las protestas de movimientos de trabajadores desocupados (piqueteros), las *puebladas* de trabajadores estatales en el interior del país y los saqueos a supermercados y comercios, a los que se sumaron las manifestaciones espontáneas de los sectores medios y medios-bajos urbanos (“cacerolazos”) (Catenazzi y Da Representação, s/f). Esta situación desembocó en masivas manifestaciones que condujeron a un recambio presidencial, en medio de una brutal represión, que

generó un período de altísima inestabilidad política, llegando a asumir cuatro presidentes provisionales en menos de 10 días.

A partir de esa crisis extrema, las ya de por sí duras condiciones de vida de la población tendieron a empeorar cada vez más. La tasa de desempleo continuó creciendo hasta llegar en el tercer trimestre de 2003³ hasta los 16,3 puntos, que se convierten en 21,4 si no se contabilizan como ocupados a los perceptores del subsidio por desempleo Jefes y Jefes de Hogar Desocupados. Las tasas de pobreza e indigencia dieron un exorbitante salto, debido a la inflación provocada por la devaluación de la moneda, en el marco de un congelamiento casi general de los ingresos nominales. En octubre de 2001, el porcentaje de población bajo la línea de pobreza era del 35,4%, mientras que bajo la línea de indigencia se encontraba el 12,2%. En los cálculos realizados para marzo de 2002, estas mismas categorías saltan al 39,7 y 14,3%, respectivamente. En la medición para el segundo semestre⁴ de 2003, la pobreza alcanza al 47,8% de la población (18,4 millones de personas) y la indigencia al 20,5 (7,8 millones) (INDEC, 2003; 2004).

Frente a tal situación, a nivel político, académico y técnico se debaten diversas estrategias para superarla y revertir sus consecuencias. En primer lugar, se acuerda en la necesidad de abandonar gradualmente las políticas sociales compensatorias, con la finalidad de reinsertar productivamente a los sectores afectados por la exclusión social. En el plano teórico, las propuestas más completas plantean una finalidad pluripropósito: no sólo enfrentar la pobreza, sino organizar un nuevo actor social existente pero que se encontraba desestructurado, disperso y desvalorizado. Y dotar a este actor de nueva identidad por la creatividad, el trabajo y su reconocimiento, superando la pasividad de la espera de soluciones asistenciales (Federico-Sabaté, 2003: 20).

En la concepción de la economía social, los emprendimientos productivos sociales tienen la siguiente función:

Ayudar a construir o reconstruir circuitos de producción y circulación de bienes y servicios, enriqueciendo el entramado social, sirviendo de punto de incorporación de los sectores marginales y excluidos, ampliando el acceso al trabajo, captando y potenciando las capacidades y energías sociales

3 El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) ha introducido modificaciones metodológicas en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) –convirtiéndola de una encuesta puntual en una encuesta continua–, por lo que los datos del año 2001 corresponden a una encuesta puntual y los de 2003 a una continua, no resultando estrictamente comparables. Aun así, muestran a grandes rasgos los cambios ocurridos.

4 La información disponible se presenta tomando períodos semestrales.

existentes, colaborando en la emergencia de nuevas fuerzas emprendedoras, facilitando la autonomía de las personas al producir promoción laboral autosustentable, mejorando la formación para el trabajo en equipo, produciendo lazos de solidaridad y cooperación (Federico-Sabaté, 2003: 24).

Esto contribuye a su vez a “generar ciudadanía” en las personas involucradas. Por lo tanto, dichos emprendimientos no se piensan simplemente como un instrumento de reducción de la pobreza, sino como un espacio generador de inclusión social a través del trabajo, en el marco de una propuesta de cambio civilizatorio.

Esta creciente preocupación desde distintos sectores se da en conjunción con la proliferación de nuevas experiencias que proponen soluciones parciales e improvisadas –pero originales– a los problemas de los excluidos.

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SUS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS

LA PROPUESTA DE ECONOMÍA SOCIAL

En los últimos años, se registra una importante y creciente producción teórica en este campo. Las distintas vertientes de la denominada economía social (Espínola Soriano de Souza Nunes, 2002; Zamagni, 2000), economía solidaria o de solidaridad (Singer, 2002; Mance, *s/f*; Valle, 2002; Gaiger, 2000; Razeto, 2002), economía del trabajo (Coraggio, 1991; 1999) o economía social y solidaria (Laville, 2002) presentan la posibilidad de generar inclusión social a través de la pertenencia a emprendimientos productivos sociales que recuperen las capacidades y habilidades productivas de las personas, a la vez que los constituyan en sujetos productivos y creativos, con creciente grado de autonomía y capacidad de trabajo en equipo a través de lazos de cooperación. En el presente artículo se rescata el término economía social, ya que es el que ha ganado aceptación entre los distintos autores, sin desconocer que las diferentes denominaciones (economía solidaria, social y solidaria, del trabajo) encierran, en parte, distintos significados.

Se reseñarán en primer lugar las convergencias (aunque con matices) entre los distintos autores que trabajan el tema, para luego señalar algunas divergencias que aparecen en sus planteos.

Los autores coinciden en la necesidad de creación de un sector de la economía social, orientado hacia la reproducción ampliada de la vida del conjunto de la sociedad (Coraggio, 2002b) y no a la acumulación de capital. Plantean “la centralidad del trabajo en la economía, poniéndose de este modo el hombre y su actividad por sobre las cosas y su valor monetario. El trabajo supera su condición subalterna y adquiere

autonomía, pudiéndose desplegar por su intermedio aquellas cualidades de creatividad y desarrollo personal que son inherentes a su especial dignidad humana” (Razeto, 2002: 7). Rescatan el rol que cumplen los emprendimientos productivos sociales en el desarrollo y consolidación de ese sector (Gaiger, 2000; 2004; Razeto, 2002) y valoran especialmente la posibilidad de realizar emprendimientos asociativos, así como redes económicas, políticas y culturales entre estos (Mance, s/f).

Describen a esta economía como:

Social en tanto produce sociedad y no sólo utilidades económicas, porque genera valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores o de sus comunidades –generalmente de base territorial, étnica, social o cultural– y no está orientada por la ganancia y la acumulación de capital sin límites. Además, porque vuelve a unir producción y reproducción, al producir para satisfacer de manera más directa y mejor las necesidades acordadas como legítimas por la misma sociedad (Coraggio, 2002b).

Respecto a esta cuestión, plantean como central la contribución a la democratización, sosteniendo:

En cuanto amplían socialmente el acceso al capital, en cuanto permiten a muchos participar en la gestión de empresas, y en cuanto generan ocupaciones estables no dependientes del capital, crean condiciones para la expansión democrática, no solamente en el ámbito específicamente económico, sino más en general, en todos los asuntos de carácter social y en los cuales interviene el estado [...] la economía solidaria se puede definir como el conjunto de actividades que contribuyen a la democratización de la economía a partir de compromisos asumidos por los ciudadanos (Laville, 2002: 136).

En general, la economía social no se plantea como una economía de y para los pobres, sino como una propuesta para todos los ciudadanos que además intenta asegurar la inclusión de los pobres y los excluidos. Resalta la necesidad de activar ya las capacidades de todos los ciudadanos excluidos del trabajo, y propiciar el desarrollo de lazos sociales vinculados a la satisfacción de una amplia variedad de necesidades materiales, sociales y la recuperación de los derechos (Coraggio, 1998).

A continuación, se destacan brevemente algunas divergencias que pueden encontrarse entre estos autores, que permiten ilustrar la diversidad de aportes que convergen en una propuesta común.

Para la creación y consolidación de un sector de la economía social, algunos autores apelan únicamente a la decisión y/o voluntad de las personas, aduciendo que “para una amplia faja de la población, construir una economía solidaria depende primordialmente de ella misma, de su disposición a aprender y experimentar, de su adhesión a los principios de solidaridad, de igualdad y de democracia y de su disposición a seguir estos principios en la vida cotidiana” (Singer, 2002: 112). En palabras de Mance (2001: 14), “todo depende de que cada persona que quiera adherir a este proyecto practique el consumo solidario, colaborando con la preservación de los ecosistemas, con la justicia social y con el ejercicio ético de la libertad de todas las personas, independientemente de su etnia o credo”.

Otros autores no plantean simplemente un “llamamiento” a adherir a valores solidarios, sino que esperan que la solidaridad sea percibida como la mejor manera de satisfacer las necesidades propias, y que a partir de dicha percepción las personas adhieran a este proyecto. Entienden que la asociación puede resultar clave porque “puede reducir los riesgos, puede potenciar la capacidad productiva y organizativa, y puede permitir alcanzar escalas y complejidades que la hagan competitiva en mercados donde sería imposible hacerlo individualmente” (Coraggio, 2002a: 150). El mismo autor sostiene:

No es suficiente confiar en el voluntarismo y en valores muy profundos que priorizan al otro sobre uno mismo, sino que hay que ver cómo juega el interés. O sea: hay que lograr que la gente esté interesada en resolver las necesidades de todos, no sólo ni fundamentalmente por un desprendimiento desinteresado, sino porque sus propias necesidades son colectivas (Coraggio, 2002a: 151).

Ciertos autores focalizan en un tipo de actividad o sector desde el cual piensan el desarrollo de la economía social. Laville (2002), por ejemplo, tiene una propuesta estructurada principalmente en torno a los “servicios de proximidad”⁵. Propone la creación de espacios públicos de proximidad, como espacios locales de diálogo que posibilitan la adecuación entre la oferta y la demanda para las necesidades identificadas como genuinas (Laville, 2002). “Así, la nueva economía social sitúa los servicios de proximidad no sólo en el campo de la salud y los servicios

5 Los servicios de proximidad pueden definirse como “prestaciones correspondientes a demandas individuales o colectivas surgidas de una proximidad que no sólo puede ser objetiva sino también subjetiva, es decir, referida a la dimensión relacional de cada prestación en cuestión” (Laville, 2002).

sociales [...] sino igualmente en el marco del desarrollo económico comunitario y del desarrollo local” (Lévesque y Mendell, 2003: 157).

Otros autores no hacen referencia a un sector económico (tipo de bienes o servicios), pero sí hay algunos que ponen el eje en los sectores excluidos como actores principales de la economía social. Para Mance (2001: 13), se trata de “una alternativa viable y concreta para los excluidos y marginalizados por el movimiento de globalización capitalista”. Razeto y otros sostienen que “son iniciativas que se desarrollan en los sectores populares, entre los pobres del campo y la ciudad” (Razeto et al., 1990: 12). También en el marco europeo se plantea el trabajo de inserción de “personas desaventajadas” como área de desarrollo prioritario de la economía social. Gran parte de los autores sólo la definen a partir de las prácticas y valores que la caracterizan, sin identificar sectores económicos ni actores sociales primordiales (Gaiger, 2000; Valle, 2002).

Algunas de las propuestas plantean al sector de la economía social como un sistema cerrado y autosuficiente.

Esta tendencia [a la diversificación] orienta el propio crecimiento de la red e implicará promover conversiones de procesos productivos buscando mejorar la *autopoiesis*, esto es, ampliar los márgenes en que la red se alimenta a sí misma, satisfaciendo sus propias necesidades en la misma medida en que genera un nuevo ciclo de demandas, teniendo en vista el buen vivir de todos y de cada uno en particular (Mance, 2001: 49).

No desconocen que puede resultar necesario realizar el consumo solidario con productos y servicios de la red y con otros productos y servicios provenientes del mercado capitalista “durante todo el proceso de transición a una economía postcapitalista”, con lo cual no niegan la relación con ese sector. La diferencia que se presenta con los autores que siguen consiste en que se coloca el eje en trabajar para la ampliación de la red solidaria, ya sea por la generación espontánea de nuevas células, por el encadenamiento productivo, por la fisión de una célula en varias para satisfacer una gran demanda o la conversión de empresas capitalistas en solidarias (Mance, 2001).

Otros autores hacen hincapié en la necesaria articulación y competencia que debe darse hoy con el sector de empresas capitalistas, argumentando que “dado que no rechaza totalmente el mundo moderno, sino que busca ser una alternativa de vida al interior del mismo, la economía solidaria no teje redes cerradas, pues quiere superar la sociedad de mercado a través del propio mercado” (Melo Lisboa, 2004a: 304). Destacan, entonces, “la importancia de establecer relaciones reguladas,

tanto con el sector de economía pública como con el sector de economía empresarial capitalista” (Coraggio, 1998: 87). Agregan:

[Dentro de los emprendimientos] se requiere apuntalar la competitividad de la producción, para lo cual resulta necesario establecer mecanismos de control de la calidad de esa producción, así como el orgullo por el producto del trabajo propio, la valoración de la creatividad, la vinculación honesta con el usuario, la búsqueda de los términos justos del intercambio y la valoración de la cooperación. Se necesita desarrollar sistemas de información, que permitan tomar correctamente las decisiones respecto de la actividad económica, así como de la inserción del emprendimiento en la comunidad y su articulación en diversas redes (Coraggio, 1998: 66).

Los autores no coinciden en cuál es el rol que debe jugar el estado. Se trata de una cuestión generalmente menos desarrollada que otras. Existe un cierto temor ante las posibles intervenciones del mismo:

El mayor reconocimiento institucional y apoyo a esos emprendimientos por parte de los poderes públicos, en muchas situaciones, implica su instrumentalización, interfiriendo, de ese modo, directamente sobre el grado de autonomía de la iniciativa, como así también, sobre la propia viabilidad de su proyecto en cuanto organización, que corre el riesgo de perder el sentido como acción pública ciudadana (França, 2001: 267).

Sin embargo, la mayoría de los autores entiende que debe buscarse una interacción.

En lugar de constituir un gueto, la economía social estaría en interfase tanto con el estado como con el mercado, de modo que exigiría reordenamientos significativos del uno como del otro (Lévesque, 2003: 246).

Múltiples posibilidades de partenariatio entre agentes de la sociedad y poderes públicos aparecen como posibles a través de este fenómeno [de empresas de autogestión], siempre atento a la perspectiva de preservación de la autonomía de los proyectos (França, 2001: 268).

Algunos proponen el desarrollo de una economía “plural”, que utilice los recursos del estado y realice una “hibridación de recursos” entre

la economía mercantil, en la cual la distribución de bienes y servicios es confiada prioritariamente al mercado, la economía no mercantil, en la cual dicha distribución es confiada principalmente al estado, y una economía no monetaria, en la cual la distribución es realizada vía reciprocidad y por la administración doméstica (Laville, 2001). En una postura más fuerte, algunos planteos sostienen:

Estos cambios no se pueden lograr sin la política, sin el estado [...] En algún lugar puede ser una organización social la que convoque y la que establezca otra agenda, pero creo que el estado es el principal responsable [...] Tiene que abrir un espacio público donde sea posible instalar una agenda de desarrollo integral e integrador (Coraggio, 2002a: 154-155).

Ciertas corrientes plantean al sector de la economía social como espacio desde el cual se cuestiona, desafía y busca superar al capitalismo.

La progresiva y compleja integración de esas diversas redes, colaborando solidariamente entre sí, colocó en el horizonte de las posibilidades concretas la realización planetaria de una nueva revolución capaz de subvertir la lógica capitalista de concentración de las riquezas y de exclusión social y diversas formas de dominación social en los campos de la política, de la economía y de la cultura [...] Esas redes de colaboración solidaria, actuando sobre las condiciones necesarias para el ejercicio de las libertades, pueden estratégicamente avanzar en la construcción de una nueva formación social, que se configure como una sociedad postcapitalista (Mance, 2004: 356-357).

[La economía solidaria] podrá ser lo que en sus comienzos fue concebida para ser: una alternativa superior al capitalismo [...] La economía solidaria fue concebida para ser una alternativa superior por proporcionar a las personas que la adoptan en cuanto productoras, proveedoras, consumidoras, etc., una vida mejor (Singer, 2002: 115).

Otros la entienden como un sector que cuestiona fuertemente las bases del sistema de acumulación capitalista, pero sin plantear la pretensión, al menos por el momento, de sustituirlo: “Se organizan actividades sobre otras bases diferentes dirigidas a desarrollar a partir de ellas un cuestionamiento de las prácticas dominantes y una presión para su regulación, incluyendo el llamamiento a los poderes públicos” (Laville, 2002: 146). En términos de Gaiger (2000), se trataría de un cambio en la “forma social

de producción” –entendida como la forma en que se organiza el trabajo en los emprendimientos–, pero no en el modo de producción.

Se presenta la posibilidad de formas de existencia individual y colectiva que escapan al sistema social capitalista, y con el cual confrontan; intentos cuya viabilidad y fuerza emancipadora podrán crear escenarios futuros de gran relevancia histórica; al mismo tiempo, esas experiencias actúan desde el presente, haciendo cada vez más incómoda y negociada la reproducción hegemónica del capitalismo (Gaiger, 2004: 236).

Como crítica a ambos grupos, puede tomarse la postura de Caillé (2003), que sostiene que “la economía solidaria no puede ser un sistema económico. En su lugar, puede ser un sistema político que induce efectos económicos”⁶.

Como se observa, pueden encontrarse divergencias entre los autores respecto de las motivaciones que llevarían a las personas a participar de experiencias de la economía social, el grado y tipo de vinculaciones y articulaciones que creen deberían entablar estas experiencias con el mercado capitalista y con el estado, y el alcance –en términos de transformación social– que consideran que puede lograr la economía social en distintos plazos. Por otra parte, puede notarse una diferencia respecto de la especificación o no del sector prioritario en el que debe desarrollarse esta propuesta, y de los grupos de personas a las que involucra.

Volviendo a las coincidencias, existe un amplio consenso sobre las condiciones para el desarrollo de este sector, que no son pocas ni fáciles. “Para desarrollarse, este modelo necesita de un contexto favorable y condiciones específicas de sostén. Con este fin, las empresas de la economía social deben ser sostenidas y conectarse entre sí” (Lévesque, 2003: 246).

Si bien el fundamento de la economía social es, sin duda, el trabajo y el conocimiento encarnado en los trabajadores y sus sistemas de organización, la base material de la economía exige contar con medios de producción, crédito, tener sus propios mercados o competir en los mercados del capital (Coraggio, 1998; Valle, 2002).

Los autores plantean que los emprendimientos de este sector deben reservar una parte de sus resultados económicos para reinvertir en sí mismos o su entorno, ya que su confrontación o competencia con el sistema de empresas capitalistas –en los mercados, en el territorio, en el estado, en la sociedad– plantean como necesidad una estrategia para

⁶ Traducción parcial provista por José Luis Coraggio, a quien agradezco.

agrandar continuamente el campo de la economía social, “ampliando el espacio en que pueden actuar íntegramente con arreglo a los valores sostenidos” (Coraggio, 1998: 65).

Se necesita contar con suficiente tiempo para desarrollar otras estructuras e instituciones económicas que le permitan superar su estado fragmentario y conformar, de esta manera, un subsistema, orgánicamente integrado pero abierto a las relaciones con la economía del capital y la economía pública (Coraggio, 1998: 65).

Al mismo tiempo, tales emprendimientos deben mantenerse actualizados tecnológicamente y buscar realizar innovaciones.

Singer (2002) considera que la competencia con los emprendimientos capitalistas desafía a las unidades económicas solidarias a superarlos, estimulándolas a actualizarse tecnológicamente, a mejorar la calidad y a constituirse en tanto modo de producción de hecho superior (Melo Lisboa, 2004a: 302).

Argumentan que se precisan, asimismo, reformas jurídicas que desarrollen normas que contemplen la existencia de este sector, para gradualmente otorgarle facilidades y beneficios para su crecimiento y consolidación (Cassano, 2003). Adicionalmente, resultan necesarias reformas estructurales en los sistemas fiscales regresivos y el control participativo de los recursos. No desconocen que para ello debería producirse un profundo cambio en la cultura política (Coraggio, 2002a).

Además, para que estas nuevas estructuras jurídicas y económicas no sean subsumidas por la lógica del capital y del poder político a él asociado, resultará necesario emprender una profunda transformación cultural, de los valores sobre la buena vida, la justicia, el trabajo, la democracia y los límites de la legitimidad en el ejercicio del poder.

Si bien se admite que es preciso cobrar autonomía desde la misma base económica de la sociedad, a la vez se plantea la necesidad de incidir crecientemente en la encarnación de sus valores en el seno de la administración pública y el sistema político. Las formas de gestión participativa a nivel local, la creación de foros participativos para definir políticas sectoriales, las instituciones del presupuesto participativo o de la planificación estratégica participativa, así como la organización de frentes de acción colectiva para modificar las políticas del estado a favor de regular la economía y los mercados capitalistas, de fomentar –incluso normativamente– la economía social y practicar en general la democracia participativa, son recursos que, según los autores, forman parte fundamental

de una economía social que no se plantea como apolítica sino como pro democracia participativa (Coraggio, 1998; 2002b).

EL TIPO DE EXPERIENCIAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

En una gran cantidad de estudios europeos aparece una definición sobre las experiencias componentes de la economía social, que es tomada de la planteada por el Consejo Walón de Economía Social (CWES) en 1990. Allí se formuló la siguiente definición:

La economía social está compuesta por actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética se traduce en los siguientes principios: finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad, más que de beneficio; autonomía de gestión; procesos de decisión democrática; primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios (Defourny, 2003: 90).

Como puede observarse, dicha descripción posee un doble sentido: por un lado, jurídico, relacionado con las formas legales que adoptan las experiencias; por otro, normativo, vinculado con los objetivos, la forma de organización y los valores que guían el comportamiento de las mismas.

Entre los autores latinoamericanos no se ha consensuado aún una definición única. El tipo de definición que aparece tiene un fuerte sentido normativo (propositivo). La manera de identificar qué emprendimientos son parte de la economía social está relacionada con los objetivos, las prácticas y los valores que sostienen sus actividades. Desde el marco teórico, se plantea que sus objetivos son los de reproducción de la vida de sus miembros (y no de acumulación de capital), que trabajan con una gestión democrática y que se rigen por los valores de solidaridad y confianza. Según afirma Gaiger (2000: 177):

Combinan la búsqueda de la eficiencia y la viabilidad con el mejoramiento de los principios cooperativos y democráticos; combinan, por otro lado, su autonomía de gestión con una actitud de responsabilidad y de involucramiento social; por último, conjugan la obtención de resultados económicos con otros resultados, en el plano de la educación, de la calificación profesional, de la cultura y así siguiendo.

Los emprendimientos analizados en este estudio se encuadran en estas definiciones amplias y aún inacabadas de la economía social. En la encuesta realizada en 2001 se seleccionaron los siguientes emprendimientos:

- Aquellos que teniendo como razón de ser el cumplimiento de objetivos sociales, daban respuesta a necesidades concretas de sectores vulnerables de la población.
- Los que producían bienes o servicios destinados al mercado con el objetivo de lograr su autosostenimiento.
- Los que incluían algunos de los siguientes rasgos: asignaban los beneficios económicos obtenidos en función de la consecución de los fines sociales; adoptaban un modelo democrático y participativo en su gestión y toma de decisiones; se vinculaban con la comunidad local, comprometiéndose en su desarrollo.

Las respuestas brindadas en aquella oportunidad ante la pregunta acerca de los motivos por los que habían decidido realizar una actividad productiva fueron, entre otras: facilitar la inserción social por el trabajo; generar trabajo dentro de un grupo; o resolver problemas de la comunidad (que exceden la falta de trabajo). Al analizarlas, es posible encontrar un rasgo que refuerza la inclusión de estos emprendimientos en el conjunto de los emprendimientos productivos sociales.

LOS EMPRENDIMIENTOS ESTUDIADOS CARACTERIZACIÓN Y DIFERENCIAS BÁSICAS

Los emprendimientos estudiados corresponden a experiencias de distinto tipo, en lo que hace a su forma jurídica, la población a la que involucran, la existencia o no de promotores, el tipo de producto o servicio que ofrecen y los objetivos específicos que persiguen.

Existe una fuerte diferencia que permite efectuar un primer agrupamiento en función de las particularidades de las personas que componen los emprendimientos. Tal diferencia se asocia con los objetivos que declaran perseguir: están aquellos que buscan “la integración social a través del trabajo” (8 casos) y que son grupos en los que puede realizarse una distinción entre promotores y “grupos vulnerables”⁷. Por otra parte, aquellos que buscan “generar trabajo al interior de un grupo” (7 casos), conformados por grupos relativamente homogéneos. Existe un tercer grupo que abarca a 4 emprendimientos cuyo objetivo

⁷ En este trabajo se utiliza la noción de “población vulnerable” para hacer referencia específicamente a niños y jóvenes en riesgo, enfermos psiquiátricos o personas con discapacidad biofísica. Ello permite diferenciarlos al interior del emprendimiento de los llamados “promotores”, que son aquellos que los movilizan/organizan para la actividad productiva. Sin existir una vulnerabilidad como la señalada, también pueden diferenciarse dos grupos (promotores/receptores) en algunos casos en los que el emprendimiento es realizado por personas de sectores medios y tiene como destinatarios de la producción a grupos de sectores bajos.

principal es “la resolución de problemas de la sociedad (distintos a la falta de trabajo)”. Entre estos últimos casos, pueden diferenciarse sectores medios de sectores bajos, siendo estos últimos los receptores del servicio en 3 casos y vendedores del producto en el otro.

Dentro del primer grupo se encuentran aquellos que trabajan con jóvenes en riesgo y/o discapacitados de diverso tipo. Si bien generalmente se busca para los miembros la obtención de un ingreso que funciona como “complementario o adicional” (no se trata de un ingreso que les permita sostenerse), prima el objetivo del trabajo como forma de integración social. En todos estos emprendimientos existen grupos promotores.

- Cuatro son talleres protegidos de producción, que funcionan en la órbita de organizaciones que detentan la figura de fundación o asociación civil. Los talleres protegidos trabajan con personas con discapacidad biofísica. Los miembros de la organización impulsora o personas contratadas por ella son los técnicos que organizan la producción. Uno de estos talleres forma parte de un acuerdo de colaboración empresaria, y la persona que fue entrevistada es miembro de dicho acuerdo y no del taller protegido. La producción que lleva a cabo este consorcio es de pieles de chinchilla. Los otros tres talleres protegidos realizan servicios a terceros, y además cada uno de ellos elabora otros productos: flores y plantas, escobas y velas, bolsas y reciclado de polietileno. En dos de ellos hay 3 coordinadores, en otro, 4 y en otro, 5. En dos hay 25 operarios, en otro taller, 20 y en otro, 60.
- En dos casos se trata de cooperativas conformadas por jóvenes en riesgo, y la persona entrevistada fue un miembro del grupo impulsor. Una de ellas, integrada por 23 personas (incluyendo a los coordinadores), elabora pan y productos de panadería. La otra fabrica juguetes de madera y está integrada por 10 miembros.
- Hay un hogar para niños que ha organizado una gran cantidad de actividades productivas, la mayor parte de las cuales hoy es destinada al consumo del propio hogar. Se encuentran poniendo en marcha un proyecto de elaboración de derivados de leche de cabra que está pensado específicamente como producción para el mercado. Utilizan la figura de asociación civil. Si bien puede hacerse una distinción entre población vulnerable (chicos que estaban en la calle) y grupos promotores, estos últimos viven también en el hogar, compartiendo las actuales condiciones de vida de los chicos. Los promotores y chicos involucrados en las actividades productivas suman 25.

- Puede incluirse también en este grupo a un centro de día para enfermos psiquiátricos que produce alimentos para la venta. Trabajan sin personería jurídica. El equipo del centro de día (3 personas) organiza la producción, que es elaborada y vendida por los 15 “usuarios” (la forma en que es denominada la población con la que trabajan).

El segundo grupo incluye emprendimientos que nuclean a adultos sin otra problemática especial que la de la (posible) falta de empleo. Buscan para sus miembros la generación de un ingreso de un nivel que les permita mantenerse.

- Seis son cooperativas compuestas por grupos homogéneos. Se trata de una cooperativa gráfica (41 socios), una de colocación de pisos y alfombras (15), una de fletes (10), una de recicladores de basura (27) y dos de educación (un colegio, con 15 socios y 60 empleados, y un instituto de apoyo con 15 socios).
- Una es una remisería llevada adelante por desocupados que pueden considerarse como pertenecientes a sectores medios (todos poseen formación secundaria completa y han tenido previamente trabajos bien remunerados). Teniendo en cuenta a los remiseros y las personas que trabajan en la oficina, alcanzan un total de 24. Se trata de una experiencia que originalmente fue impulsada por un grupo promotor, pero que hoy funciona autónomamente. No posee personería jurídica.

Dentro de los emprendimientos del tercer grupo se encuentran dos en los cuales la distinción entre sectores medios y sectores bajos se corresponde con la separación entre los miembros del emprendimiento y la población destinataria de la producción. En el tercero, parece más difícil trazar esta distinción, ya que tanto los receptores como quienes brindan el servicio pertenecen a sectores bajos. En el cuarto aparece nuevamente la distinción entre sectores medios y bajos, pero estos últimos se incorporan como vendedores.

- Los dos primeros utilizan la figura de asociación civil. Uno es una organización que otorga microcréditos, conformada actualmente por 19 personas. Tiene 300 prestatarios activos. Cabe aclarar que ha estado incorporando crecientemente a personas que antes eran prestatarios (o hijos de prestatarios) como “agentes de crédito”, esto es, como trabajadores de la organización. El otro está integrado por 8 miembros y brinda servicios y talleres comunicacionales. Estiman que participan de sus actividades aproximadamente 150 personas por año.

- El tercer emprendimiento es una mutual que provee servicios de transporte público entre sus asociados. Son 24 los trabajadores de la mutual y 60 los choferes de los colectivos.
- Por último, un emprendimiento trabaja con personas sin techo. Es una asociación civil y ha adoptado adicionalmente la denominación de empresa social, que es utilizada para la actividad productiva, intentando reservar la figura de la asociación civil para los servicios sociales que prestan. Entre ambas actividades, están involucradas 25 personas. Se trata de una revista que es distribuida por personas “de la calle”, que a la vez reciben los servicios sociales. En este momento, tienen aproximadamente 300 vendedores activos. Cabe aclarar que, aunque resulta más adecuado ubicarlo en este grupo –dado que no puede hablarse estrictamente de población vulnerable–, también tienen como objetivo el de la inserción social a través del trabajo.

Según la forma jurídica que adoptan y en función de la existencia (o no) de promotores, puede agrupárselos del siguiente modo.

Cuadro 1
Emprendimientos según forma jurídica y existencia o no de promotores

Personería jurídica	Emprendimientos	Con grupos promotores
Cooperativa	8	2
Asociación civil	4	4
Taller protegido	4	4
Mutual	1	0
No posee	2	1
Total	19	9

Fuente: Elaboración propia en base al estudio de emprendimientos productivos sociales, septiembre-noviembre de 2003.

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO⁸

Una primera tarea consistió en identificar qué emprendimientos seguían cumpliendo su función social satisfactoriamente. Es decir, sujetos a las prácticas que antes encarnaban. Se analizaron, entonces, los principales cambios experimentados por los emprendimientos, las percepciones de los entrevistados sobre los mismos y la evalua-

⁸ Una primera versión de este artículo, que contiene un detalle más pormenorizado de los resultados del estudio, se encuentra disponible en la Biblioteca de la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (RILESS) en <www.riless.ungs.edu.ar>.

ción general que hacían del funcionamiento del emprendimiento (en relación con la evaluación que formulaban en 2001). Adicionalmente, se evaluaron las causas por las que habían desvinculado personas en los casos en que lo habían hecho, el sentido y la magnitud de las variaciones en los ingresos de los miembros, y el carácter de las modificaciones en los procesos de toma de decisiones. De esta manera, se apuntó a combinar la evaluación subjetiva de los miembros con indicadores que permitieran detectar si seguían cumpliendo su función social.

Analizando los cambios ocurridos en los emprendimientos entrevistados, no se observó que alguno se haya visto empujado a modificar drásticamente su forma de funcionamiento o sus objetivos a causa de la crisis.

Por otra parte, un solo entrevistado consideraba que ser miembro de su emprendimiento no acarrea ningún beneficio más allá de la obtención de un ingreso; mientras que los otros 18 enumeraron otros tipos de beneficios. Realizaron menciones a la contención que genera el ser parte de un grupo, el buen clima de trabajo en los mismos, la capacitación que se obtiene en esta tarea y la posibilidad de desarrollo personal y vocacional. Se aludió a un trabajo “menos estresante”; en un caso, por las buenas relaciones entre los miembros; en otro, por no tener temor de perder el empleo. Se valoró la posibilidad de contar con medios de producción propios y de participar en la toma de decisiones. El beneficio más mencionado fue la posibilidad de trabajar, integrarse y dignificarse a través del trabajo.

Considerando tales datos, se confirmó que se trataba de experiencias de la economía social interesantes de estudiar con el propósito de analizar qué factores contribuyen a la posibilidad de su funcionamiento.

A continuación se presentan los resultados de las entrevistas, describiendo sucesivamente: los aspectos del desempeño económico y financiero; los de organización interna; las vinculaciones externas; las dificultades, fortalezas y estrategias; y, por último, las potencialidades de estos emprendimientos para el desarrollo de la economía social.

ASPECTOS DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO Y FINANCIERO

En este ítem se analizaron los cambios en la producción de los emprendimientos estudiados y sus motivos, como así también las variaciones en las ventas y sus causas. Se consideró la percepción sobre la razón por la cual los clientes eligen sus productos, como forma de evaluar en qué factores se basa la inserción de los emprendimientos en el mercado. Adicionalmente, se caracterizaron los mercados en

los que se desenvuelven. Se analizó quiénes logran autofinanciarse y en qué casos ello implica la permanente recepción de subsidios. Se compararon los intentos de conseguir crédito con los de dos años atrás, y se estudiaron las razones por las que consideran que no los obtienen o por las que ni siquiera intentan conseguirlos. Se examinó el nivel de utilización de maquinaria y la antigüedad de la misma y las incorporaciones tecnológicas realizadas. Se tuvo también en cuenta la realización de capacitaciones, para evaluar en qué medida procuran actualizar los conocimientos y capacidades de los miembros, cómo acceden a las mismas y la utilidad que encuentran al realizarlas.

A modo de breve síntesis, se observó que, si bien se sintieron (en algunos casos muy fuertemente) los efectos económicos de la crisis, en términos generales los emprendimientos no se encuentran en peores condiciones que antes de esta. La gran cantidad de emprendimientos que han incorporado nuevos bienes o servicios habla de una flexibilidad que ayuda a mantener o mejorar su funcionamiento. Puede notarse además una búsqueda de aprendizaje y crecimiento en la realización de capacitaciones e incorporaciones tecnológicas. En este desempeño económico y financiero, aparecían también como factores importantes la calidad de los productos y la calidad humana en la venta de los mismos. A ello se suma, por un lado, la posibilidad de algunos emprendimientos de captar nichos de mercado. Por otro, para muchos se vuelve importante la oportunidad de acceder a subsidios, ya sea regular o esporádicamente.

Tal situación muestra que algunas de las condiciones que los autores de la economía social plantean como necesarias para el desarrollo de este sector aparecen en estos emprendimientos: el mantenerse actualizados tecnológicamente o cierto apoyo con recursos del estado y de otras instituciones, entre otros.

Resulta muy interesante el análisis de las causas por las que 10 emprendimientos han incorporado nuevos bienes o servicios a su producción. La mitad lo hizo por motivos que podrían llamarse “económicos”, mientras que la otra mitad argumenta razones “sociales”. Dentro de este segundo grupo, 4 lo hicieron porque identificaron una necesidad de la comunidad en ese sentido. Se trata de una farmacia mutual, la realización de talleres de género en un barrio carenciado, la elaboración de viandas nutritivas y económicas y una red de apoyo escolar gratuita. Dentro de estos 4, hay uno que buscó la satisfacción de la necesidad de la comunidad como forma de renovar la tarea y agregar complejidad a la misma, en función de los objetivos de capacitación para los miembros. Un quinto emprendimiento presenta un argumento similar, comentando que van

ampliando las actividades que realizan para cumplir su fin, ya que van cambiando las características de los chicos con los que trabajan. La capacitación permanente y el trabajo forman parte fundamental de su tarea.

ASPECTOS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNA

En este ítem se analizaron las características de la organización interna de los emprendimientos, describiendo sus procesos de toma de decisiones y la organización de la actividad productiva, así como algunas percepciones acerca de la forma en que se conjugan la realización de una actividad productiva con la de actividades sociales. Se tuvo en cuenta la situación respecto de la formalización o no de la cuestión legal, y las modificaciones sobre estas situaciones en el lapso de estos dos años, analizando también la existencia de dificultades legales en la forma de vinculación de los miembros con el emprendimiento.

Debido a la particularidad de cada emprendimiento, resulta difícil hablar de los principales cambios en la organización interna en forma general. Sin embargo, pueden mencionarse algunos elementos interesantes sobre esta cuestión. La aparición de nuevas figuras jurídicas más adecuadas a la realidad de los emprendimientos productivos sociales es uno de ellos, y –aunque no directamente– incide en la forma de organización. Si bien es todavía muy incipiente, se orienta en el sentido de lo planteado por los autores de la economía social respecto de la necesidad de reformas jurídicas. La incorporación de instancias más amplias en la toma de decisiones (involucrando a otros actores vinculados de diversa forma al emprendimiento) es otra. También esta es una condición que se plantea como necesaria: la vinculación activa con el entorno. Por último, se destaca que en algunos casos ha debido efectuarse una separación hacia otra instancia de organización de ciertas tareas específicamente sociales.

Respecto de los factores clave en este aspecto del funcionamiento, sí pueden detectarse algunos rasgos generales. Entre ellos se destacan: el reconocimiento y aceptación activa de la complejidad de las situaciones sociales con las que se enfrentan; el diseño y distribución de las tareas y actividades con el objetivo de responder a las necesidades de cada operario, en aquellos con “población vulnerable”; el intento de que todos los miembros participen en la toma de decisiones, que resulta central en varios de los emprendimientos, aun en aquellos en los que existe una distinción entre promotores y “población vulnerable”. Estos aspectos revelan la conformación de espacios de práctica de la democracia y la participación, que –según

sostiene la propuesta de economía social– contribuirían a la democratización de la economía.

En lo que se refiere a la organización de su actividad productiva, en general estos emprendimientos no presentan grandes diferencias con empresas de otro tipo (no sociales). Sin embargo, en algunos sí puede notarse una fuerte distinción, ya que las actividades están diseñadas y distribuidas en función de las capacidades y necesidades puntuales de cada operario o usuario. Por otra parte, realizan un esfuerzo para que se produzca la rotación de tareas entre estos, promoviendo un mayor estímulo.

Resultó también interesante el análisis de la forma en que logran conjugar la realización de una actividad productiva con la realización de actividades sociales y la atención de situaciones sociales complejas. Se observó que, si bien cuentan con un objetivo social de integración por el trabajo y buscan tener propuestas integrales, los emprendimientos reconocen que no pueden abarcar toda la problemática social de sus miembros con una misma estructura organizativa y apelan a otras instituciones, a sus redes o al estado.

VINCULACIONES EXTERNAS

En este ítem se analizaron los vínculos de los emprendimientos con otros actores de la comunidad local y la pertenencia o no a redes, evaluando los tipos de redes de las que forman parte, los objetivos que declaran perseguir con dicha participación y las percepciones acerca de las dificultades que la pertenencia a dichas redes les generan. También se consideraron, en función de los criterios por los que los emprendimientos deciden a quién comprar, las experiencias que han tenido y la posibilidad de conformación de circuitos de producción entre emprendimientos de la economía social.

Se analizaron en particular las articulaciones que los emprendimientos establecen con diversos organismos en los tres niveles del estado⁹. Sólo 2 emprendimientos no tienen vínculos con otros actores de la comunidad: la cooperativa de fletes y el emprendimiento que trabaja con enfermos psiquiátricos. En el siguiente cuadro pueden observarse los actores mencionados como vínculos por los otros 17 emprendimientos.

⁹ No se tuvieron en cuenta todas las vinculaciones que existen con el estado en general, ni sus percepciones sobre el mismo, sino el tipo de articulaciones que los emprendimientos entablan en relación con su actividad. Se entiende que son dichas articulaciones las que influirán directamente en la forma en que la economía social ayude a generar un reordenamiento significativo del estado (ver en “La propuesta de economía social” el punto sobre el rol del estado).

Cuadro 2
Actores con los que se vinculan los emprendimientos*

Actor	Menciones	Motivo del contacto
Organizaciones de la sociedad civil	8	Trabajo conjunto en el territorio
Universidades	8	Apoyo, capacitación y trabajo conjunto
Emprendimientos del mismo tipo	6	Intercambio de experiencias y fortalecimiento
Otros**	6	Varios
Total	28	

Fuente: Elaboración propia en base al estudio de emprendimientos productivos sociales, septiembre-noviembre de 2003.

* Respuesta múltiple.

** Se mencionan: el PAMI (Programa de Atención Médica Integral, centro del accionar del Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionado, que en sus primeros años funcionó sólo para los afiliados domiciliados en la Ciudad de Buenos Aires) y una escuela especial, con quienes una de las cooperativas de jóvenes está intentando articular proyectos conjuntos; la revista *Lazos Cooperativos*, que es evaluada por dos emprendimientos como “un espacio de relaciones sociales y para estar informado”; la comunidad judía y sus organizaciones, en las que el emprendimiento de remises tiene su principal referencia; el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER).

Entre estos 17 emprendimientos, 10 pertenecen a alguna red. Cuatro de estas redes han sido conformadas a partir de la convocatoria de un actor externo: la red de escuelas privadas y la red de talleres protegidos, en la que participan 3 de los entrevistados. En el caso de la escuela, consideran que “es muy positivo cooperar en vez de competir”.

Entre las 6 redes “autoconvocadas”, puede hacerse una distinción en dos tipos: “sectoriales” (red de cooperativas de cartoneros, red de organizaciones de microcrédito, movimiento de empresas recuperadas, red de empresas sociales) y “territoriales”. En las primeras, los objetivos perseguidos (y en muchos casos alcanzados) incluyen: compartir información y socializar conocimientos y experiencias; realizar demandas y reivindicar posicionamientos; y desarrollar formas solidarias de ayuda mutua y cooperación¹⁰. En las segundas, la actuación en red es constitutiva de su propio surgimiento e identidad, y el objetivo perseguido es fundamentalmente la realización de demandas y reivindicación de posicionamientos. Se observa que las redes –principalmente aquellas autoconvocadas–, a pesar de acarrear dificultades, permiten generar recursos de diverso tipo que facilitan el desarrollo de los emprendimientos.

10 Mencionan las siguientes acciones concretas a través de las cuales se acercan al logro de tales objetivos: transmisión de experiencias y colaboración con otras organizaciones; intercambio de información; designación de voceros y constitución de ámbitos de referencia; búsqueda de promoción de legislación; desarrollo de estrategias comerciales conjuntas; y pedido de créditos o subsidios en forma conjunta.

Considerando las articulaciones con el estado, son 13 los emprendimientos que las poseen, y la gran mayoría ya las tenía previamente.

Reagrupando todas las articulaciones que menciona cada uno de los emprendimientos por nivel del estado y tipo de vínculo, se llega a la información resumida en el Cuadro 3.

Cuadro 3

Nivel del estado con el que articulan los emprendimientos, según tipo de articulación*

Nivel del estado	Tipo de articulación (menciones)
Nacional: 9	Reciben fondos: 4
	Formal: 3
	Trabajo conjunto**: 2
Provincial: 2	Reciben fondos: 1
	Trabajo conjunto: 1
Municipal y GCBA: 12	Reciben fondos: 4
	Formal: 1
	Trabajo conjunto: 7
Total	23

Fuente: Elaboración propia en base al estudio de emprendimientos productivos sociales, septiembre-noviembre de 2003.

* Respuesta múltiple.

** Incluye, entre otras, las actividades de asesoramiento y capacitación por parte del estado.

Como puede observarse, con el nivel más alto del estado hay un porcentaje mayor de vinculaciones formales y, por el contrario, es en el nivel local donde existe más articulación y trabajo conjunto.

En cuanto a la calidad y tipo de vinculaciones externas de los emprendimientos, no se observan grandes cambios en estos dos años, más allá de algunas nuevas vinculaciones con el estado. Sin embargo, puede apreciarse que las articulaciones con otros actores de la comunidad (en especial a través de redes autoconvocadas) resultan un factor central para su funcionamiento, así como algunas de las articulaciones que entablan con el estado. Se comprueba que este factor, que es señalado por los autores de la economía social como uno de los principales para posibilitar su desarrollo, es valorado por los propios actores de esa manera. Las entrevistas mostraron que se perciben muchos beneficios respecto de ambas vinculaciones.

En cuanto a la posibilidad del desarrollo de circuitos de producción conformados por emprendimientos de la economía social, son pocos los casos en los que aparece una clara intención de comprar y

vender preferentemente a estos emprendimientos, más allá de que, dado el incipiente desarrollo de este sector, son muy pocos los productos que podrían adquirirse dentro del mismo.

DIFICULTADES, FORTALEZAS, ESTRATEGIAS

En ambos trabajos (la encuesta de 2001 y el estudio de 2003), se indagó respecto de las dificultades generales que enfrentan los emprendimientos, así como sobre cuál es considerado el problema principal. En esta sección se presenta el análisis de las variaciones en la percepción de sus problemas, intentando diferenciar los casos en que los problemas fueron solucionados de aquellos en los que simplemente alguna cuestión dejó de percibirse como problema. Ello se complementa con el análisis de las estrategias desarrolladas para enfrentar dichas dificultades, así como de las fortalezas que los entrevistados declararon que los emprendimientos poseen para la puesta en marcha de tales estrategias.

Puede decirse que se observa una variación en aquellas cuestiones que son percibidas como problemas centrales: los problemas económicos y financieros son principales en menos casos (aunque continúan siendo el tipo de problemas más importante). Sin embargo, en aquellos casos en los que persisten los mismos problemas centrales, estos aparecen con mayor fuerza. Por otra parte, aumenta significativamente la cantidad de emprendimientos que perciben como principal problema cuestiones propias de su funcionamiento. Ello muestra, por un lado, los efectos económicos de la crisis y, por otro, una cierta consolidación de algunos emprendimientos en los que, resueltas de diversas maneras ciertas trabas externas, aparecen las falencias internas.

Se destacan las cuestiones que los emprendimientos mencionan como estrategias y fortalezas. Como estrategias para enfrentar los problemas, surgen principalmente la búsqueda de nuevos contactos o articulación en red, el trabajo y la reflexión grupal. Las fortalezas están relacionadas con los integrantes del grupo y los vínculos de apoyo, confianza y contención que se generan, o con mejoras en el funcionamiento del grupo o de los miembros. Todos estos factores podrían pensarse como tendiendo a la transformación cultural (superadora del individualismo reinante) que la propuesta de la economía social plantea como necesaria.

En un sentido más propositivo, se analizaron las alternativas que los entrevistados consideran que deberían promoverse para solucionar sus problemas, comparándolas con las respuestas brindadas ante la misma pregunta en la encuesta de 2001. Es posible observar que, tanto dos años atrás como ahora, se considera principalmente al estado como el actor con la capacidad de promover alternativas que generen condiciones para el funcionamiento. A este se le pide la modificación de las

leyes y marcos jurídicos, pero principalmente el acompañamiento y la promoción. Aquellas respuestas que aludían al propio emprendimiento o a otros proponían “mejorar el entramado social y enredarse con otras iniciativas, tener una estrategia de densificación social”, “reforzar el espíritu cooperativo” y “buscar alternativas de intercambio para ventas”.

POTENCIALIDADES PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Las fortalezas y estrategias mencionadas anteriormente sólo pueden entenderse cabalmente a la luz de las características particulares de cada emprendimiento y su desarrollo específico en estos años. Por tal razón, en esta última parte del trabajo se detalla brevemente el análisis general de los cambios experimentados por cada uno de los emprendimientos, contrastando el factor que ellos consideran central para mantenerse funcionando (o mejorar su funcionamiento) con otros factores que en el relato de su experiencia aparecen como tales.

Para ello, partiendo de la información analizada hasta aquí y presentando algunas hipótesis adicionales, se realiza un reagrupamiento de los emprendimientos. En particular, se analiza la potencialidad de cada uno para participar como sujeto activo en la construcción de un sector de la economía social, evaluando en qué medida presentan comportamientos innovadores en su funcionamiento interno y sus vínculos externos. Estos comportamientos estarían reflejando ciertas características que la propuesta de economía social plantea que los emprendimientos deben tener. A saber, la recuperación de capacidades y habilidades productivas de las personas, constituyéndolas en sujetos productivos y creativos y con creciente grado de autonomía y capacidad de trabajo en equipo a través de lazos de cooperación; la contribución a la democratización; la búsqueda de ampliación del campo de la economía social; y la participación en instancias de organización colectiva (redes). A partir de este nuevo agrupamiento, es posible observar que algunos de los aspectos analizados en el presente trabajo son rasgos compartidos por los emprendimientos que conforman los nuevos grupos, denominados “tradicional” e “innovador”.

EMPRENDIMIENTOS “TRADICIONALES”

Un primer grupo podría considerarse como de la “economía social tradicional”, esto es, del cooperativismo y las instituciones de ayuda social típicas. Se trata de 3 cooperativas y 3 talleres protegidos que presentan un comportamiento “inercial”, sin mostrar cambios significativos en estos dos años. Por otra parte, no tienen vinculaciones con el estado más que formales, como así tampoco con otros actores de la comunidad¹¹.

¹¹ Los talleres protegidos participan de una red, que no es percibida como un espacio que genere ventajas ni posibilidades adicionales.

En el caso de las cooperativas, el factor considerado central para mantenerse funcionando tiene que ver con la unión y fuerza del grupo. En el caso de los talleres protegidos, se rescata como factor central la fortaleza de las personas que los conducen. Tal como fue mencionado anteriormente, es posible considerar que es muy fuerte el peso de la inercia en la forma de funcionamiento, como uno de los factores que garantizan la continuidad del mismo. Con esto no se pretende quitar validez a las tareas que realizan, sino simplemente reflexionar acerca de la posibilidad de que constituyan emprendimientos que desde su lugar puedan modificarse y modificar las relaciones con su entorno, con el objetivo de ir construyendo un sector de la economía social. Estos emprendimientos parecen ser los menos aptos para llevar adelante esta tarea, lo que no significa en forma alguna que deban ser descartados como posibles participantes y aliados en dicha construcción.

En principio, también podría ubicarse en este grupo al emprendimiento de remises. Si bien fue promovido por una organización democrática, al independizarse han constituido una estructura más jerárquica, con bastantes rasgos de empresa “no social”. Por otra parte, su vínculo con otros actores de la comunidad es únicamente con la comunidad judía, y no se encuentra estrictamente ligado a la participación de los miembros en el emprendimiento. Además, por las particulares características de sus integrantes, a muchos “les cuesta ver esto como trabajo”, lo que lo diferencia claramente del resto de los emprendimientos. A pesar de estos rasgos, parecen tener una estructura más flexible y, por estar aún consolidándose, la posibilidad de modificar sus prácticas y articulaciones. Consideran como factor central la independencia respecto de la organización impulsora, que “permite tomar decisiones y soluciones más rápido, ya que antes desde una oficina se daban opiniones sobre algo que no se conocía”. Es imposible no señalar que la pertenencia a una comunidad religiosa resulta también un factor central para este emprendimiento, ya que posee una fuerza de identificación grupal, pero además les proporciona una clientela a la que pueden “asegurarle la confianza que necesita”. Y es en el marco de esta comunidad, pero no solamente, en el que se observa que están buscando la posibilidad de generar nuevas prácticas que irían en el sentido del desarrollo de la economía social.

Como afirmáramos, los emprendimientos de este primer grupo comparten otras características particulares. Todos los emprendimientos de mayor antigüedad se encuentran en este grupo. El único que evalúa como malo su funcionamiento actual pertenece a estos, así como 2 de los 3 que consideran que se encuentran en una peor situación que hace dos años atrás. Ninguno realiza una actividad con la que capte un nicho de mercado (salvo, por supuesto, la mencionada

remisería) y son los que menor recuperación en los niveles de ingreso han tenido (descontando a la cooperativa de jóvenes panaderos, que es el emprendimiento que más empeoró sus niveles de ingresos y no se encuentra en este grupo). Entre estos emprendimientos están principalmente aquellos cuyos miembros realizan “changas” aparte. Se encuentran fundamentalmente en este grupo los emprendimientos que no realizan articulaciones con el estado y los que no han recibido subsidios o donaciones (más allá de las mensuales) en estos años. Todos los que no han recibido capacitaciones están en este grupo. También podría distinguirse a este grupo por los procesos de toma de decisiones. Mas allá de los talleres protegidos –en los que, por las características de los operarios, estos no siempre pueden participar de la toma de decisiones–, se encuentran en este grupo los emprendimientos en los cuales las decisiones se toman en forma personal (uno de aquellos en los que las decisiones las toma un grupo pequeño, la escuela cuyo proceso de toma de decisiones está asociado a la estructura de dirección, y la cooperativa que sólo tiene un mecanismo informal de toma de decisiones).

EMPRENDIMIENTOS “INNOVADORES”

Cabe ahora explicar por qué no se incluye en el primer grupo al otro emprendimiento que no posee vínculos con otros actores de la comunidad. Se trata del emprendimiento que trabaja con enfermos psiquiátricos. Dentro de una institución de trabajo para externalización, la propuesta de realizar una actividad productiva como parte de las tareas de los usuarios presenta en sí una innovación respecto de la forma de concebir el trabajo con estas personas. El factor que consideran central es el apoyo mutuo que se da dentro del equipo de promotores; sin embargo, no puede desconocerse la importancia que tiene (y que ellos mismos le asignan) el proceso de mejoras de los usuarios y el buen funcionamiento del proyecto. Por otra parte, aun con las grandes dificultades que presenta trabajar con una población de estas características, cuando existió la oportunidad hicieron la experiencia de participar de la Red del Trueque¹², espacio que rescatan y valoran como posible generador de prácticas comunitarias distintas.

12 El llamado trueque consiste en espacios de intercambio que, aun siendo mercantiles, no utilizan dinero o emplean una moneda social (emitida y controlada por todos los participantes). La práctica del trueque tuvo amplia difusión en Argentina, existiendo una gran cantidad de nodos de intercambio que se articulaban en redes. La experiencia se masificó en el período de crisis, por la menor disponibilidad de dinero y el encarecimiento de los productos en el mercado. Tuvo un punto máximo de participantes a mediados del año 2002, momento a partir del cual confluyeron varios factores que llevaron a la minimización de esta experiencia.

Algo similar puede decirse de los tres emprendimientos que trabajan con jóvenes, a pesar de que cada una de las experiencias es distinta. El trabajo en una actividad productiva destinada al mercado surge como proyecto para mejorar las condiciones de los chicos dentro de la institución y para su inserción por medio del trabajo. Este comportamiento resulta innovador respecto de muchas instituciones similares.

En el caso de la panadería, logró consolidarse una actividad productiva rentable y de magnitud. Ello llevó a que los chicos experimentaran la responsabilidad de la toma de decisiones y que estuvieran realmente comprometidos al momento de analizar las posibles acciones para hacer frente a la crisis. Este es el factor que consideran central: “pensar en conjunto con los pibes”. También agregan que resultó fundamental el apoyo de la organización que impulsó el emprendimiento, lo que se ve claramente en el papel de soporte para los jóvenes que jugó dicha institución desde la crisis.

El factor considerado central por el otro emprendimiento, que surge desde un hogar, es muy similar: “la asunción de responsabilidades por parte de los chicos y la fuerza de los promotores”. En este período dejaron de realizar una de las actividades, que era la que principalmente destinaban al mercado (lombricultura), para dedicarse a consolidar otras actividades de producción para consumo propio. Ello les permitió consolidar el lugar de algunos jóvenes como coordinadores de tareas y áreas. A partir de esta nueva base, y con el apoyo de la Universidad de La Plata, están poniendo en marcha un nuevo proyecto productivo que presenta nuevos desafíos organizacionales, pero para el cual “se trabajó mucho y muy bien”. Cabe recordar que se trata de una experiencia muy particular, ya que los promotores viven en el hogar, conformando con los chicos una comunidad.

El tercer emprendimiento que trabaja con jóvenes cambió de actividad productiva. El factor que consideran central es la “permanencia como lugar aglutinador”. Efectivamente, lo que se mantiene es el grupo de promotoras, con una nueva propuesta y cierto nivel de convocatoria en un barrio. Lo interesante es que la convocatoria que se hace a los jóvenes es a trabajar y a participar de un espacio autogestivo. Por otra parte, sienten muy fuertemente la necesidad de “generar más vínculos con la comunidad, como única forma posible de garantizar el funcionamiento”. Aclaran que “no tenemos la queja de que no tenemos recursos para el proyecto”.

A diferencia de estos 3 emprendimientos, hay 2 en los que las propuestas y forma de organización son menos innovadoras, pero que presentan un rasgo característico –que es una potencialidad para convertirse en sujetos activos del desarrollo de un sector de la economía social– en la pertenencia a redes que pueden asociarse con este sector

y en la importancia que asignan a dichas redes. Uno es el taller protegido que forma parte de un consorcio productivo. Dicho consorcio es uno de los impulsores de la Red de Empresas Sociales de la Argentina (Redesa), y trabaja activamente por el reconocimiento del sector. El otro es una cooperativa que se formó a partir de una empresa pública, con los empleados desplazados por el cierre de esta. Cuando se conformó el MNER se adhirieron, y tienen una participación activa en el mismo. El primero considera como factor central para mantenerse funcionando “la creatividad y el ingenio, junto con la capacidad de gerenciamiento”; y el segundo, “la gran participación, que permite que se escuche la opinión de todos”. Puede observarse que en ambos casos la pertenencia a la red vitaliza o revitaliza, y constituye una de las grandes potencialidades de estos emprendimientos. Además, en el caso del taller protegido aparece como central su vinculación con la comunidad y el gobierno local, a los que brindan una respuesta interesante y de los que reciben diversos y variados apoyos.

El emprendimiento de microcrédito, el de talleres comunicacionales y la revista que venden las personas sin techo comparten el objetivo de poner en marcha las capacidades productivas hoy no reconocidas por el mercado, aunque lo promueven de distinta forma. Esta es ya una característica que los coloca como actores en la construcción de un sector de la economía social. Los tres han crecido mucho en estos dos años, tanto en cantidad de personas a las que llegan/con las que trabajan, como en los aspectos de organización interna, la calidad de la tarea que realizan y el reconocimiento por parte de algunos organismos de gobierno, la comunidad en general y otras organizaciones e instituciones. Los factores mencionados como centrales hacen referencia a alguno de estos aspectos: “se mejoró la relación con los lectores, lo que resulta fundamental. Estamos haciendo la revista y el proyecto integral cada vez mejor”; “lo central fue una persona rentada que vino a armar una nueva estructura organizativa”; y “la relación interpersonal, que cultivamos con mucho cuidado”. Hay un rasgo que parece ser central para estos emprendimientos y es el grado de reconocimiento obtenido, tanto de la comunidad y sus organizaciones como del estado. En este tipo de emprendimientos puede verse cómo surge una aceptación cada vez mayor –e incluso, una valoración– de ciertas actividades productivas como forma de inclusión de los sectores más pobres.

Esto mismo sucede con la cooperativa de cartoneros. La actividad de *cirujeo* creció enormemente en el país con posterioridad a la crisis, debido a la conjunción de dos factores: una disminución del valor real de los magros ingresos que obtiene una enorme cantidad de hogares, lo que hace necesario complementar dichos ingresos; y la revaloración de materiales que anteriormente se desechaban, dada la po-

sibilidad de reciclarlos y sustituir de esta manera insumos que antes se importaban y cuyo costo se vio triplicado. El emprendimiento visitado tiene la particularidad de ser –junto a otros con los que participa de una red– una organización asociativa que permitió aprovechar la situación a favor de los miembros y otros cartoneros de la zona, y evitar que todos los “beneficios económicos” provocados por la nueva situación fueran capturados por las empresas acopiadoras. Esta situación y su participación en la red de cooperativas de cartoneros, así como sus múltiples vinculaciones con el gobierno y la comunidad local, resultan centrales para comprender el buen funcionamiento de dicho emprendimiento. El factor que ellos consideran central, sin embargo, está asociado a las reestructuraciones y acomodamientos internos que se vieron obligados a realizar dado el gran crecimiento: “lo central fue darnos cuenta de que cada uno es importante en el rol que está cumpliendo”.

Restan, por último, los dos emprendimientos que participan de redes “territoriales”. En ambos casos, esta condición es constitutiva de su funcionamiento y se erige a la vez como una muy buena plataforma para participar como actores en el desarrollo de la economía social. La cooperativa de docentes que brindan clases de apoyo fue impulsada por una organización que posteriormente promovió la creación de una red a nivel nacional basada en la generación de espacios barriales. La cooperativa realiza una actividad muy rentable y es una de las fuentes de financiamiento de la red. Consideran que es central para el funcionamiento del emprendimiento el hecho de que “los fundadores de la red estamos siempre presentes”. Esto permite sostener los fines más generales que tiene este emprendimiento, que están relacionados con la posibilidad de impulsar otras actividades productivas y generar otros servicios mutuales en los diversos territorios. Sostienen una estructura bastante integral y compleja, que puede asimilarse a las planteadas como deseables por las diversas propuestas de economía social. Cabe aclarar que parte de las actividades de capacitación para el trabajo y la producción que antes se efectuaban en el ámbito de la cooperativa pasaron al ámbito de la red.

La situación es similar en el caso de la mutual de transporte que, como miembros de una muy fuerte red territorial, apoyan las actividades que en ella se realizan. A la vez, se ven fortalecidos por dicha participación y por el reconocimiento social y la fuerza política que esta les brinda. En situaciones particulares en las que aparecen dificultades, la estrategia consiste en “ir a los barrios a contar la situación”; “se apela a la solidaridad, se cuenta toda nuestra historia”. Ante la crisis, se vieron en la necesidad de que los choferes dejaran de ser empleados de la mutual y pasaran a serlo de los dueños de los colectivos. Ello implicó cierta dificultad para mantenerlos cerca de la mutual. Sin embargo, se

estimuló a que varios de estos choferes conformaran una cooperativa de trabajo, como así también a que los dueños de los colectivos iniciaran una mutual. A partir de estas nuevas organizaciones, se consiguió ir ganando un mayor compromiso. También en la crisis se encontraron con la necesidad de dejar de realizar ciertas tareas sociales y desvincular a las personas que las realizaban. Estas personas conformaron una organización que sigue fuertemente vinculada con la mutual y con la red. Podría considerarse que la estrategia adoptada ante la crisis consiste en promover “más economía social”.

Como se observa, en este segundo grupo están aquellos que poseen mayores potencialidades para convertirse en sujetos activos en el desarrollo de un sector de la economía social, debido a que presentan comportamientos más innovadores, ya sea en la organización interna, en las vinculaciones externas, o en ambos.

Resumiendo los factores que han resultado centrales a los emprendimientos para garantizar su funcionamiento, puede decirse que se encuentran asociados a: la unión y fuerza del grupo y sus miembros, junto a cambios en la estructura interna; una revalorización de la importancia de los roles de cada uno; mejoras en la situación de los integrantes (relacionadas con el desarrollo de capacidades y la asunción de nuevas responsabilidades); la pertenencia a redes; y el reconocimiento de la comunidad, sus organizaciones y el estado. Tales factores son señalados por los autores de la economía social como características que deben cumplir los emprendimientos, o condiciones que deben ir lográndose en su interior y su entorno.

CONSIDERACIONES FINALES

Respecto de los cambios experimentados en este período, una primera observación es que los emprendimientos se vieron afectados por la crisis, mayormente en forma negativa. Sin embargo, en la actualidad son muy pocos los que se encuentran en una situación peor que la previa a la crisis. Entre las estrategias desarrolladas para enfrentar la crisis, pueden encontrarse algunos de sus rasgos característicos: ante la disminución de los ingresos por ventas, generalmente se realizó una disminución proporcional de los retiros mensuales, no utilizando nunca la medida de desvincular personas, e incluso, ante ciertas dificultades de funcionamiento, se buscó promover organizaciones similares, entre otros.

En términos generales, los emprendimientos han tenido una consolidación de su actividad productiva y de la forma de organizarla. En los casos en los que se trabaja con sectores bajos, ha habido un gran crecimiento en la cantidad de gente a la que se involucra.

Se observa que ha variado la autopercepción sobre los problemas que tienen los emprendimientos, apareciendo una gran cantidad de pro-

blemas más asociados a cuestiones internas o de vínculos y manifestándose con mayor profundidad los problemas económicos, ante los efectos de la crisis. Aunque dejó de estar entre los problemas centrales, el acceso al crédito continúa siendo muy dificultoso para estos emprendimientos.

Puede observarse una incipiente flexibilización de los marcos jurídicos que permiten contemplar diferencialmente a estos emprendimientos, y alguna pequeña modificación legal que pretende estimularlos. Si bien no han existido modificaciones estructurales en los marcos jurídicos, actualmente la mayor parte de los emprendimientos entrevistados no encuentran grandes problemas respecto de esta cuestión, y ninguno lo menciona como problema principal. No obstante, se observa que muchos siguen actuando por fuera de estos marcos, lo que, si bien no les genera dificultades en su funcionamiento, los priva de tener cobertura de servicios sociales y aportes jubilatorios.

Observando los principales cambios experimentados en estos dos años por los emprendimientos, puede apreciarse que muchos de ellos continúan la orientación planteada por la propuesta de economía social respecto de las características que deben reunir y las condiciones que deben darse para posibilitar el desarrollo de este sector. Algunas de estas son: el mantenerse actualizados tecnológicamente; la utilización de instancias más amplias para la toma de decisiones; cierto apoyo con recursos del estado y otras instituciones; y cierta flexibilidad de los marcos jurídicos.

Una apreciación general respecto de los emprendimientos productivos sociales resulta coincidente con la presentada en la encuesta anterior: se trata de emprendimientos que, en algunos de los aspectos del funcionamiento de su actividad productiva, no se diferencian de otras empresas convencionales de sus respectivos sectores, pero que en otros presentan claramente rasgos distintivos por su carácter de emprendimientos sociales. Esta vez resultó posible profundizar aún más en la forma en que cada uno conjuga dichas características particulares.

Entre aquellos aspectos en los que se asemejan a otras empresas, pueden mencionarse: la forma de organización técnica de la actividad productiva; los criterios por los que fijan las retribuciones de los miembros; las causas de las variaciones en las ventas; los problemas a los que se vieron enfrentados ante la crisis.

Como primeros rasgos distintivos de todos estos emprendimientos, se observa que son, en su mayoría, emprendimientos sostenibles¹³; que según ellos mismos declaran y puede observarse en sus prácticas, generan para sus miembros algún beneficio adicional a la obtención de

13 Con un criterio de sostenibilidad más amplio que los generalmente utilizados, puede incluirse la permanente recepción de algún subsidio.

un ingreso. Tales beneficios están relacionados principalmente con el trabajo como forma de integración y con las ventajas del trabajo autónomo. También presentan un rasgo distintivo en aquellas que consideran sus fortalezas, en forma mayoritaria asociadas con cuestiones vinculares internas y las características de los miembros y el grupo: el apoyo y contención; la posibilidad de tomar decisiones en forma autónoma; la posibilidad de diálogo y participación; la generación de compromiso e involucramiento. Entre las estrategias que implementan para encarar sus problemas, resulta central el trabajo y la reflexión grupales y la búsqueda de nuevas vinculaciones.

Por otra parte, la mayor parte de los emprendimientos posee vínculos con actores de la comunidad y una porción importante integra redes. También es significativo el número de emprendimientos que mantienen vínculos con diversos organismos del estado, en algunos casos de colaboración y trabajo conjunto. Se trata de rasgos que la propuesta de economía social plantea como característicos de los emprendimientos constituyentes de ese sector.

Pueden establecerse más específicamente aspectos que los diferencian de las empresas con lógica de acumulación, por un lado, y de emprendimientos no asociativos, por otro. De las empresas con lógica de acumulación se diferencian por la búsqueda explícita y directa de objetivos sociales. Ello se observa, en primera instancia, en la declaración de objetivos perseguidos, pero también en las formas de funcionamiento y estrategias que desarrollan en la persecución de dichos fines. Ejemplos de esto son la selección de productos a fabricar en función de las necesidades de la comunidad local y la búsqueda del involucramiento de todos los miembros, entre otros. De otros emprendimientos no asociativos se diferencian principalmente por los recursos y estrategias que la característica asociativa les habilita. Resulta interesante el nivel de acceso a capacitaciones, a recursos tecnológicos y a subsidios y donaciones que alcanzan los emprendimientos estudiados. Entre las estrategias, se destacan la vinculación con otros actores y la articulación en redes.

En estos últimos dos aspectos (recursos y estrategias) es donde aparece una diferencia importante entre los emprendimientos de los dos grupos, ya que los “tradicionales” tienen un nivel realmente bajo de estos recursos y no realizan este tipo de estrategias.

Volviendo entonces a los “innovadores”, se observa que las potencialidades están relacionadas con ciertos comportamientos y características particulares, que son a la vez factores que les permiten generar estrategias y obtener recursos de diverso tipo. Parecería tratarse de un “círculo virtuoso”, en el que comportamientos innovadores y recursos y estrategias se retroalimentan.

Esta compleja conjunción de diversos factores hace que se conviertan en experiencias difícilmente replicables. Esto último no significa que no existan actualmente o no puedan existir muchísimos emprendimientos que conjuguen otra diversidad de factores que los conviertan también en actores privilegiados de ese desarrollo. Simplemente se busca señalar que no se trata de tomar estas experiencias e intentar generar otras similares, sino que es un proceso complejo de interacción entre experiencias existentes y otras por crearse, en la que cada una vaya transformándose y transformando su entorno para confluir en ese proceso de consolidación de un sector de la economía social.

Este análisis nos plantea la posible situación de tener que definir una estrategia para este sector, en la que se deba elegir si volcar principalmente recursos a este tipo de experiencias más consolidadas, reforzando su situación, o tratar de estimular a aquellas que hoy cuentan internamente con pocos recursos, y que si no reciben apoyo externo se verán estancadas en tal situación. Parece entonces necesario que los autores de la economía social, al realizar sugerencias para la acción e intervención, contemplen estas diferencias y den cuenta de la variedad de experiencias y la diversidad de políticas y acciones de promoción y desarrollo que estas necesitarán.

Algo que debe evitarse es que el reconocimiento y la valoración respecto de estos emprendimientos queden sesgados únicamente hacia los sectores más pobres (cartoneros, personas sin techo, habitantes de villas), como una aceptación de que “de algo tienen que vivir”. El plan Manos a la Obra, en su implementación, seleccionando emprendimientos para promocionar sobre la base de una política asistencial, parecería mostrar este sesgo.

En esta disputa por el sentido y el significado de la economía social deben confluir los esfuerzos del estado con los de las organizaciones. Para exigir políticas al estado, para luchar por el significado y el reconocimiento social de su actividad –pero también para obtener recursos y mejorar su posición comercial–, resulta central la consolidación y ampliación de las redes existentes, así como nuevas redes. La necesidad de sistematizar sus experiencias (para lo cual se requieren recursos materiales y tiempo), y a la que se espera poder brindar algunos aportes, también podría facilitarse por la participación en redes que sostengan el intercambio sistemático de experiencias.

En este momento en el que todavía es incipiente el desarrollo de experiencias de economía social, resulta muy importante cualquier avance que se logra en el sentido de la agrupación y la articulación para el fortalecimiento tanto económico como político.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovich, Ana Luz y Federico-Sabaté, Alberto 2003 “Condiciones económicas que justifican el impulso de una estrategia de desarrollo local y de la economía del trabajo” en *Mundo Urbano*, N° 19, marzo-abril.
- Abramovich, Ana Luz; Hintze, Susana; Montequín, Adriana y Vázquez, Gonzalo 2003 “Empresas sociales: características, problemas y perspectivas. Un estudio de casos de la Región Metropolitana de Buenos Aires” en Abramovich, Ana Luz et al. *Empresas sociales y economía social: aproximación a sus rasgos fundamentales* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- Altimir, Oscar y Beccaria, Luis 1998 “Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina” en *Informe de Investigación* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento) N° 4.
- Ameigeiras, Aldo Rubén 2001 “Cultura popular y redes de solidaridad” en Forni, Floreal y Angélico, Héctor (comps.) *Articulaciones en el mercado laboral* (Buenos Aires: La Colmena).
- Birkhölzer, Karl y Lorenz, Gunther 1998 “Alemania. Las sociedades de empleo y de cualificación en apoyo de la reunificación” en Defourny, Jacques; Favreau, Louis y Laville, Jean-Luis (dirs.) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional* (Madrid: CIRIEC).
- Caillé, Alain 2003 “Sur les concepts d’économie en general et de économie solidaire en particulier” en *Revue de Mauss*, N° 21.
- Cassano, Daniel 2003 “Aportes jurídico-institucionales para un proyecto de ley sobre la promoción de la economía social y las empresas sociales” en Abramovich, Ana Luz et al. *Empresas sociales y economía social: aproximación a sus rasgos fundamentales* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- Catenazzi, Andrea y Da Representação, Natalia s/f. “Buenos Aires: la ciudad como escenario y parte de la crisis”, mimeo.
- CELS 2003 “Plan Jefes y Jefas ¿Derecho social o beneficios sin derechos?” en <www.cels.org.ar> acceso 9 de febrero de 2004.
- Coraggio, José Luis 1991 *Ciudades sin rumbo. Investigación urbana y proyecto popular* (Quito: SIAP).

- Coraggio, José Luis 1998 *Economía popular urbana: una nueva perspectiva para el desarrollo local* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- Coraggio, José Luis 1999 *Política social y economía del trabajo* (Madrid: Miño y Dávila).
- Coraggio, José Luis 2002a “La economía del trabajo como perspectiva alternativa al problema del empleo” en Lindemboin, Javier (comp.) *Metamorfosis del empleo en Argentina* (CEPED) N° 7.
- Coraggio, José Luis 2002b “La economía social como vía para otro desarrollo social” en <www.urbaed.ungs.edu.ar>.
- Dahl, Robert A. 1997 (1979) “Procedural democracy” en Goodin, Robert y Pettit, Philip *Contemporary political philosophy. An anthology* (Oxford: Blackwell).
- Defourny, Jacques 2003 (1992) “Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector” en Vuotto, Mirta (comp.) *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas* (Buenos Aires: Altamira).
- Defourny, Jacques; Nyssens, Marthe y Simon, Michel 1998 “Bélgica. De la asociaciones sin ánimo de lucro a la sociedad de la finalidad social” en Defourny, Jacques; Favreau, Louis y Laville, Jean-Luis (dirs.) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional* (Madrid: CIRIEC).
- Demoustier, Danièle 1998 “Francia. De las estructuras diversificadas a la encrucijada de los caminos” en Defourny, Jacques; Favreau, Louis y Laville, Jean-Luis (dirs.) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional* (Madrid: CIRIEC).
- Draibe, Sônia 1994 “Neoliberalismo y políticas sociales: reflexiones a partir de las experiencias latinoamericanas” en *Desarrollo Económico*, Vol. 34, N° 134, julio-septiembre.
- Espínola Soriano de Souza Nunes, Ruth 2002 “Socioeconomía solidaria” en *Economía solidaria. Un sector en desarrollo* (San Pablo: Urbal).
- Federico-Sabaté, Alberto 2002 “La economía del trabajo como estrategia sostenible de una política social alternativa” en *Revista de Ciencias Sociales* (Buenos Aires: UBA) marzo-abril.
- Federico-Sabaté, Alberto 2003 “Las empresas sociales ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?” en Abramovich, Ana Luz et al. *Empresas sociales y economía social: aproximación a*

- sus rasgos fundamentales* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- França, Genauto Carvalho 2001 “A problemática da economia solidaria: uma perspectiva internacional” en *Sociedade e Estado*, Vol. XVI, Nº 1-2, enero-diciembre.
- Gaiger, Luiz Inácio 2000 “Sentido e possibilidades da economia solidaria hoje” en Kraychet, Gabriel; Lara, Francisco y Costa, Beatriz (orgs.) *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia* (Petrópolis: Vozes).
- Gaiger, Luiz Inácio 2004 “Emprendimientos económicos solidarios” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- García Müller, Alberto 1994 “La economía del trabajo, social o solidaria en las constituciones de América Latina”, Bogotá.
- INDEC 2003 “Índices de precios al consumidor”, Informes de prensa, septiembre, en <www.indec.mecon.gov.ar>.
- INDEC 2004 “Incidencia de la pobreza y la indigencia” y “Mercado de trabajo: principales indicadores”, Informes de prensa, marzo, en <www.indec.mecon.gov.ar>.
- Kralich, Susana 1995 “Una opción de delimitación metropolitana: los bordes de la red de transporte ‘urbano’. El caso de Buenos Aires”, Seminario La Gestión del Territorio: Problemas Ambientales y Urbanos, Universidad Nacional de Quilmes, Provincia de Buenos Aires, noviembre, mimeo.
- Laville, Jean-Louis 1998 “La economía social replanteada a la luz de la inserción” en Defourny, Jacques; Favreau, Louis y Laville, Jean-Luis (dirs.) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional* (Madrid: CIRIEC).
- Laville, Jean-Louis 2001 “Economía solidária, a perspectiva europea” en *Sociedade e Estado*, Nº 16.
- Laville, Jean-Louis 2002 *Una tercera vía para el trabajo* (Bilbao: Mensajero).
- Lévesque, Benoit 2003 (2002) “Las empresas de economía social ¿generan mayores innovaciones sociales que las empresas de otro tipo?” en Vuotto, Mirta (comp.) *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas* (Buenos Aires: Altamira).

- Lévesque, Benoit y Mendell, Marguerite 2003 (1999) “La economía social en Quebec: elementos teóricos y empíricos para el debate y la investigación” en Vuotto, Mirta (comp.) *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas* (Buenos Aires: Altamira).
- Lomnitz, Larissa 1994 *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana* (México DF: Miguel Ángel Porrúa).
- Maló, Marie-Claire 2003 (2001) “La cooperación y la economía social” en Vuotto, Mirta (comp.) *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas* (Buenos Aires: Altamira).
- Mance, Euclides s/f “La colaboración solidaria como una alternativa a la globalización capitalista” en <www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm> acceso 15 de marzo de 2003.
- Mance, Euclides 2001 *A revolução das redes* (Petrópolis: Vozes).
- Mance, Euclides 2004 “Redes de colaboración solidaria” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- Melo Lisboa, Armando 2004a “Mercado solidario” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- Melo Lisboa, Armando 2004b “Solidaridad” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- Melo Lisboa, Armando 2004c “Tercer sector” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- Oszlack, Oscar 1994 “Estado y sociedad: las nuevas fronteras” en Kliksberg, Bernardo (comp.) *El rediseño del estado. Una perspectiva internacional* (México DF: INAP/Fondo de Cultura Económica).
- Razeto, Luis 2002 “La economía solidaria como radicalización de la democracia”, II Foro Social Mundial de Porto Alegre, Seminario Economía de Solidaridad, en <www.economiasolidaria.net>.
- Razeto, Luis; Klenner, Arno; Ramírez, Apolonia y Urmeneta, Roberto 1990 *Las organizaciones económicas populares 1973-1990* (Santiago de Chile: Programa de Economía del Trabajo).
- Requena Santo, Félix 1991 *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional* (Madrid: Siglo XXI).
- Rosanvallon, Pierre 1995 *La nueva cuestión social. Repensar el estado providencia* (Buenos Aires: Manantial).

- Singer, Paul 2002 *Introdução à economia solidaria* (San Pablo: Fundação Perseu Abramo).
- Spear, Roger 1998 “Reino Unido. La inserción en el país de la flexibilidad” en Defourny, Jacques; Favreau, Louis y Laville, Jean-Luis (dirs.) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional* (Madrid: CIRIEC).
- Szarka, Joseph 1998 “Las redes y la pequeña empresa” en Kantis, Hugo (ed.) *Desarrollo y gestión de PyMEs: aportes para un debate necesario* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- Vainer, Carlos 2000 “Controle politico dos miseraveis ou utopia experimental?” en *Unitrabalho Informa*, Año 3, N° 10, enero.
- Valle, R. 2002 *Autogestão. O que fazer quando as fabricas fecham?* (Río de Janeiro: Sage-Finep/Relume-Dumará).
- Wautier, Anne Marie 2004 “La economía social en Francia” en Cattani, Antonio (comp.) *La otra economía* (Buenos Aires: Altamira).
- Yoguel, Gabriel 2001 Exposición en las Jornadas Preparatorias del Seminario Internacional sobre Grandes Regiones Metropolitanas, San Miguel, IdeI-UNGS, mimeo.
- Zamagni, Stefano 2000 “Encuentro sobre normativas entre el tercer sector y la empresa social”, Conferencia, Ministerio de Trabajo, Buenos Aires, 19 de octubre, mimeo.

