

Por Agustina Diez

¿Qué son las llamadas “Economías Alternativas”?

Resumen

Dada la compleja situación de vulnerabilidad del tejido social debido al actual modelo de acumulación, las características que asume el trabajo, la desaparición del Estado Protector, comienzan a plantearse, para y desde los sectores más perjudicados, la necesidad de elaborar nuevas estrategias de supervivencia.

En este trabajo se intentará analizar aquellas estrategias que conviven con el sistema capitalista, pero que no corresponden completamente a su lógica, que no son generadas ni por el Estado, ni por el sector privado y que intentan elaborar alternativas de desarrollo- comunitario, local, regional- frente a la situación esbozada anteriormente.

Abstract

There is a growing need of designing new survival strategies for (and from) society's most harmed sectors. This is due to the complex state of vulnerability of the social network which is caused by the prevailing capital accumulation model, current labor conditions characteristics and the withdrawd of the Welfare State.

The objectives of this paper is to try to analyse the different strategies that can be found within the capitalistic system although they do not completely shared ist logic. These strategies do not stem from the Government or from the private sector (private enterprises) and are aimed at generating new development alternatives to the above described situations.

Presentación

Dada la compleja situación de vulnerabilidad del tejido social debido al actual modelo de acumulación, las condiciones que imponen los ajustes económicos, las características que asume el trabajo, el desempleo estructural, la desaparición del Estado protector, comienzan a plantearse, para y desde los sectores más perjudicados por esta situación, la necesidad de elaborar nuevas estrategias de supervivencia.

Una de las preguntas claves en estos momentos podría ser:

¿ Qué hace la gente frente a la desaparición del trabajo como eje integrador de la vida en sociedad?

Para encontrar la respuesta, uno de los caminos posibles es dirigir la mirada a aquellas estrategias que conviven con el sistema capitalista, pero que no corresponden completamente a su lógica, que no son generadas ni por el Estado ni por el sector privado y que intentan elaborar alternativas de desarrollo - comunitario, local, regional- frente a la situación esbozada anteriormente.

Frente a la actual crisis del paradigma sustentador del neoliberalismo como el sistema capaz de asegurar el desarrollo de toda la humanidad, comienzan a potenciarse otras lógicas distintas a las de la economía del libre mercado. Algunas no son nuevas, siempre convivieron con el capitalismo -el cooperativismo, el mutualismo- otras comienzan a surgir en el seno de nuevas organizaciones sociales que escapan del protagonismo de los actores de siempre: el Estado, las empresas.

La importancia de este tema reside en la necesidad de indagar esos fenómenos, a través de un análisis profundo de todos sus aspectos: lógicas de funcionamiento, sustento teórico, viabilidad, posibilidad de expansión y continuación en el tiempo, etc, sobre todo a partir del recrudecimiento de la crisis.

Ocurre que lo alternativo puede pasar por consideraciones diferentes a las tenidas en cuenta en el análisis de una economía de mercado, tales como:

- Que no operan con los mismos principios de la economía de

mercado o al menos no todos (conducta calculadora y racional, maximización de las ganancias)

- Que son productores directos
- Que parten de iniciativas comunitarias o de ONGs
- Que tienen como eje la solidaridad y la cooperación
- Que contienen distintas formas de integración (reciprocidad, redistribución o intercambio)

El tema planteado se encuentra en el centro de los actuales debates sobre las nuevas relaciones que se constituyen en torno al trabajo, economía y organizaciones sociales.

Otra temática relacionada con las economías alternativas y solidarias, es todo lo referido a *Desarrollo Local y Regional* ya que éstas generalmente apuntan al avance y al crecimiento desde sus propias comunidades y hacia su entorno más cercano.

Los principales interrogantes que se plantean en este trabajo son:

- ¿Por qué estas estrategias o acciones se denominan a sí mismas como *economías* y por qué *alternativas*?
- Estas nuevas prácticas de organización económico-sociales, ¿forman parte de lo que se conoce como economía informal? ¿O sus características las convierten en un nuevo fenómeno?
- ¿Cuáles son los fundamentos teóricos que llevan a que se definan como alternativas?
- ¿Cuáles son los componentes ideológicos de estas formas de organización?
- ¿Hasta dónde llega su capacidad para constituirse como modos de producción alternativos?
- ¿Vale o no vale la pena apoyar desde distintas entidades -estatales o no- estas formas de organización?

Del propósito principal de este trabajo surge la siguiente hipótesis:

Estas estrategias no son una alternativa porque en realidad son funcionales al sistema y éste va a permitir que sigan existiendo en tanto y en cuanto no perjudiquen o se interpongan con el mercado tradicional. Es decir que, estas estrategias, no entran en contradicción con las condiciones de existencia de las relaciones de producción dominantes, sino que cubren los mismos baches que el sistema va dejando a fin de emparcharlo.

El sistema permite que funcionen como colchón de potenciales conflictos sociales dada la compleja situación de vulnerabilidad del tejido social.

Para este trabajo realizamos un estudio de tipo exploratorio y descriptivo. Dicho estudio lo complementamos con un trabajo de campo a través de entrevistas a informantes claves y observación participante con el fin de confrontar y reforzar lo analizado teóricamente.

Es importante destacar que, si bien son organizaciones económicas, la perspectiva de estudio apunta a un análisis de tipo sociológico, es decir estudiar sus componentes organizacionales, qué tipo de sujetos las constituyen, qué tipo de relaciones surgen entre ellos, un análisis de sus componentes ideológicos a través de los valores que sustenta y cómo se definen a sí mismos. No busca dar una explicación acabada, sino una descripción cualitativa del fenómeno haciendo referencia, en la mayoría de los casos, a lo que sus miembros consideran las causas o factores que explican la aparición de estas organizaciones o en todo caso, las causas que algunos investigadores del tema, aducen como las más relevantes.

En primer lugar realizaremos una descripción de las características que asume el trabajo en la actualidad, más precisamente sobre la *dimensión organizacional del mismo*. Nos referimos a lo que Coriat ha denominado como los *principios de racionalización del trabajo*. En segundo lugar, haremos una pequeña referencia sobre algunas de las posturas actuales más importantes en relación al trabajo como eje integrador de la vida en sociedad.

Luego, intentaremos profundizar sobre los cambios que se producen dentro del mundo del trabajo, pero que tienen que ver con formas más camufladas u

ocultas. Nos estamos refiriendo a distintas estrategias de supervivencia que comienzan a generarse entre los pequeños intersticios o grietas que deja el sistema. Nuestra intención es hacer un breve recorrido por los distintos conceptos que han intentado dar cuenta de éstos fenómenos.

Una vez precisada la diferencia entre el concepto de marginalidad, el de economía informal y el de economía alternativa nos dedicaremos a una breve descripción de algunos ejemplos de la denominada economía alternativa. En esta descripción intentaremos profundizar sobre las características más importantes de estas formas de organización. Finalmente, y a partir de la descripción arriba mencionada, intentaremos elaborar una categorización que nos permita visualizar las diferencias y similitudes existentes entre ellas.

Consideraciones sobre las características que asume el trabajo en la actualidad

A fines del siglo XIX, principios del siglo XX¹, comienzan a elaborarse las primeras sistematizaciones sobre la dimensión organizacional del trabajo a fin de maximizar y efficientizar el proceso de producción. Aunque en realidad, el objetivo de fondo en el modo de producción capitalista (en cualquiera de sus etapas), ha sido siempre el mismo: el perfeccionamiento continuo del proceso productivo a fin de aumentar la cuota de plusvalía.

Según Coriat, a partir de una misma preocupación por la economía del tiempo (es decir una preocupación por intensificar al máximo el uso de la fuerza de trabajo), se desarrollaron dos principios claramente distintos de racionalización del trabajo:

1. La "vía americana" centrada en la parcelación de tareas, con control de los obreros en sus puestos en líneas de producción de cadena rígida y

¹ Taylor, F. (1856-1915)

2. La "vía japonesa" por "des - especialización" y multifuncionalidad de los operadores organizados sobre la base de equipos de trabajo (Coriat, B., 1991:5).

Fordismo

Al primer principio se lo va a conocer con el nombre de **Fordismo**²: el fordismo es una manera especial de organización del trabajo. Los teóricos denominaron así a un determinado modelo de acumulación, de regulación y de control social. La producción era masiva, y para poder vender todo lo que se producía era necesario incrementar el poder adquisitivo de la clase trabajadora, para que los sujetos no perdieran ese poder adquisitivo después de retirarse.

La mecánica del trabajo correspondiente a esta etapa se denominó **Taylorismo**: Los productos son estandarizados y de un solo tipo.. Es una economía a gran escala debido a la homogeneidad del producto. La oferta empuja la demanda; se produce "just in case" (por si acaso, por las dudas).

Hay una parcelación de tareas y una demarcación extrema del puesto de trabajo individual. Aparecen nuevas normas de productividad: la línea de montaje. Cada tarea es muy sencilla y fragmentada para aumentar la velocidad. Con respecto a la fuerza de trabajo, los empleados son considerados como instrumentos pasivos: ejecutan tareas ya predeterminadas y no pueden utilizar criterios propios.

Se trata también de una nueva gestión. La nueva tecnología va a traer aparejado un mayor incremento en la productividad. Se toma gran cantidad de mano de obra por una necesidad de aprovisionamiento continuo de fuerza de trabajo y de que esta última tenga todos los medios necesarios para poder reproducirse (consumo en masa).

Según Coriat, las décadas del 1960 y 1970 estuvieron marcadas por una ola de luchas obreras, que apuntaban al rechazo del trabajo parcelado y repetitivo. Todo esto va a provocar una verdadera movilización de los profesionales en torno a una

² Se denomina de esta manera por la asociación con Henry Ford quien fue el primero en implementar estos principios en su fábrica de automóviles (Ford Motors Company-1903)

reforma de los modos de organización del trabajo para que sean mejor aceptados y tolerados por los obreros.

Posfordismo o Toyotismo:

En los años ochenta Japón comienza a ganar mercados a los países occidentales (EEUU, Europa). Su productividad y su participación en los mercados se debía a innovaciones organizacionales.

Toyotismo va a ser el nombre que designará a este segundo principio racionalizador del trabajo, debido a que comienza a implementarse en la fábrica Toyota.

Estamos, en este caso, ante una economía diversificada. El volumen de producción se determina en función de la demanda. Y la heterogeneidad de la demanda atrae a la oferta. Utiliza una tecnología flexible, es decir que se puede reprogramar, según el modelo, sin necesidad de sustituirla por otra.

En cuanto al proceso de trabajo, se busca reducir la demarcación de tareas, y una mayor conciencia de dicho proceso, aunque en realidad éste, sigue estando parcelado (las manos parecieran estar trabajando independientemente de la cabeza). La unidad ahora, no es el obrero, sino el grupo de trabajo. Implica muchísima intensificación del trabajo. Utiliza una mano de obra flexible y reemplazable. Estas modificaciones se producen en función de reducir los costos de trabajo.

El Toyotismo sirvió como laboratorio experimental para las contribuciones realizadas por Taiichi Ohno cuyo discurso, según Coriat, va a fundar una nueva escuela de gestión conocida como "Ohnismo", comparable en importancia a la formulada por Taylor (Coriat, B., 1994:4). En el Ohnismo no existe una *única* manera de hacer las cosas. Mientras que el Taylorismo reposa sobre una técnica de tiempos asignados, siguiendo estándares rígidos, el ohnismo se basa en una técnica de tiempos compartidos, con estándares flexibles y en cuya definición participan los operadores.

Un grupo de investigadores, entre ellos Esser, Hirsch, Jessop y Roth, conocidos como los impulsores de *la Reformulación de la Teoría del Estado* han llevado adelante un importante análisis sobre el *fordismo y el posfordismo*, los cuales son conceptualizados como las transformaciones actuales del capitalismo y que implican cambios en las relaciones de producción y la reestructuración del modo de dominación.

A su vez Bonefeld va hacer un análisis de las contribuciones realizadas por esta corriente de pensamiento (Bonefeld, W., 1988:51). Si bien, realiza fuertes críticas en cuanto al método de la misma, también resalta el intento por conceptualizar

la fase actual del capitalismo como un período de transición que sienta sus bases en los cambios en las relaciones de producción.

La teoría de la reformulación va a adoptar dentro de su núcleo de argumentación, el concepto de *régimen de regulación* proveniente del *Enfoque Francés de la regulación*. La reproducción de la relación capital - trabajo se realiza y regula históricamente. Existe una regulación coherente históricamente lograda entre un cierto modo de producción y un cierto modo de consumo que se denominaría "régimen de acumulación" (Bonefeld, 1988: 56). Y la distinción entre los diferentes regímenes de acumulación está definida por la forma históricamente dominante de producción de plusvalía.

La estabilidad de un régimen de acumulación tiene que ser asegurada por los modos correspondientes de formas societales y hegemónicas de integración/ represión

El término *modo de regulación* se refiere al conjunto de formas institucionales, redes y normas explícitas o implícitas, que aseguran la compatibilidad del comportamiento del mercado dentro de un régimen de acumulación, con el patrón actual de relaciones sociales. El fordismo y el posfordismo serían para la reformulación, dos modos específicos de regulación.

Dentro del fordismo, la reproducción de la fuerza de trabajo constituye una parte sustancial de la reproducción del capital. Implica una sustitución profunda de las formas tradicionales de reproducción del trabajo que conduce a la mercantilización de las relaciones sociales y a una universalización de la relación salarial.

Keynes habría sido el encargado de formular las condiciones generales para regular el modo fordista de distribución, por ende el régimen fordista de acumulación. Es decir no sólo regular la explotación dentro de la producción, sino también la regulación de un circuito de capital socialmente coherente, dentro del cual se logre un balance de la tasa de distribución que satisfaga tanto la rentabilidad del capital como la demanda social: "la seguridad social está diseñada para mantener a los trabajadores que carecen de empleo en su posición de

consumidores"³

Al caer en crisis el régimen fordista, se produce una desestabilización de la operación de las formas fordistas de regulación. Se incrementa el desempleo junto con un aumento de la "fuerza de trabajo irregular" (crecimiento del desempleo estructural). Esta queda fuera de la relación salarial y depende por completo de los gastos de asistencia del Estado.

Lentamente comienza a aparecer una nueva forma de regulación: el "posfordismo".

La regulación considera (Bonefeld, 1988: 77) que el modo posfordista de producción y consumo trae consigo una nueva forma de régimen de acumulación que fijará las bases para un nuevo ciclo del capitalismo: "Avances tales como las nuevas tecnologías son considerados como los medios de una forma distintiva de producción de plusvalía relativa". Aparece una maquinaria flexible de usos múltiples que conduce a una economía de la diversificación. Las tecnologías de la telecomunicación muestran la posibilidad de la desocialización de la producción y por ende la individualización del trabajo vivo. Lo más grave (o lo más importante), es que esto contribuiría tendencialmente a la abolición del trabajador colectivo típico de la producción fordista.

A partir de estos procesos, la fuerza de trabajo se divide en dos: un *núcleo de trabajadores calificados* y una masa de *trabajadores periféricos posfordistas* (Bonefeld, 1988: 78). Los trabajadores calificados cuentan con un puesto de trabajo seguro, con buen salario y con los beneficios del enriquecimiento laboral provocado por un conocimiento más acabado y global del proceso productivo. En cambio, el trabajador masivo posfordista, es un trabajador con bajos ingresos, contratos de empleo a corto plazo y escasas provisiones de seguridad. Es un trabajador casual, temporal, informal y de tiempo parcial.

Según la Reformulación, la otra cara del incremento de la composición orgánica del capital sería el decremento de los costos de reproducción social del

³ Aglieta citado por Bonefeld pag. 72

trabajo. Así, el trabajo asalariado deja de ser suficiente para cubrir los costos materiales de la reproducción. Y como consecuencia de esto se produciría la expansión masiva, en el sector informal, de nuevas estrategias de subsistencia: *la autoproducción, la autoexplotación en cooperativas, las iniciativas comunitarias, y el multiempleo*. La Reformulación denomina a este proceso como la "sudafricanización" del capitalismo, que constituiría una reproducción al interior de las sociedades capitalistas, de la polarización imperialista norte - sur.

Según Bonefeld, el análisis de las transformaciones actuales del capitalismo, elaborado por la teoría de la Reformulación presenta varios errores. Es importante tener en cuenta que: " Como lucha, el fordismo y posfordismo están llenos, inevitablemente de "fracturas, fisuras, contradicciones" y de ningún modo son sólo sincronización de formas regulativas funcionalmente necesarias" (Bonefeld, 1988: 89). Es decir que no podemos interpretarlos como si fueran sistemas acabados en donde cada elemento cumple un papel funcional, y todo se explica a través de esta ley de funcionamiento, a partir de la cual ninguna de acción es posible.

El papel del trabajo en el centro del debate

La transición de un modo de regulación a otro va a traer aparejado, también, un profundo cambio con respecto al concepto del trabajo.

En cuanto a la visión del trabajo como eje integrador de la vida en sociedad, van a surgir dos posturas: la de Rosanvallon que considera imprescindible el papel del trabajo en ese sentido y en la manera de construir ciudadanía (Rosanvallon, 1995: 10), y la de Gorz, que dado los cambios producidos, va a desechar al trabajo como motor de una sociedad. El trabajo sería una invención de la modernidad que está por desaparecer (Gorz, 1991: 5).

La visión de Gorz con respecto al trabajo

Para Gorz la utopía existente en la sociedad industrial, que prometía que

el desarrollo de las fuerzas productivas y la expansión de la esfera económica iban a liberar a la humanidad de la escasez, de la injusticia y del malestar, va palideciendo cada vez más frente a los cambios que acontecen en la esfera del trabajo.

La actual organización del proceso de trabajo asume ciertos rasgos:

- Un grupo reducido concentra los medios materiales y financieros de producción.
- Se produce una concentración de la información y el conocimiento de los procesos de producción.
- La masa de trabajadores sólo posee una capacidad de trabajo indiferenciada y parcial. Única posibilidad: ofrecerla en el mercado de trabajo.

La racionalización económica del trabajo trajo como consecuencia no sólo el hacer más metódicas unas actividades productivas, sino también produjo una subversión del modo de vida, de las relaciones sociales. La actividad productiva fue separada de su sentido, para convertirse en el simple medio de ganar un salario.

Gorz denomina "reguladores incitativos" a la oferta de cantidades crecientes de productos de confort, y todos aquellos mecanismos que ofrecen unas compensaciones, fuera del trabajo, a las coacciones, frustraciones y sufrimientos inherentes al propio trabajo funcional. Este término es similar al utilizado por la Reformulación, "formas regulativas para denominar a estos mecanismos.

La base sobre la cual una cultura de trabajo podría desarrollarse se ha desintegrado bajo el efecto de la *especialización de saberes*.

Sin embargo, llegó un momento en que la organización más racional del trabajo empezó a producir un resultado contrario a su objetivo y se produjo la saturación. Comienzan a reverse los conceptos organizativos a fin de convertir el trabajo en algo más satisfactorio y autónomo mediante una recomposición de tareas: "las tareas relativamente complejas debían ser asumidas por equipos semiautónomos que pudieran repartirse el trabajo como quisieran"(Gorz, 1991: 84).

Para Gorz se estaría produciendo un giro completo: se intenta restablecer esa unidad del trabajo y de la vida que la racionalización económica había hecho desaparecer. La empresa busca ahora convertirse en un espacio de integración

social y de desarrollo profesional. Gorz denomina a esto *la nueva ideología, llamada del recurso humano*. Lo que Gorz se pregunta es si en definitiva esto no llevará a una explotación y una manipulación más agravada de los trabajadores.

En suma, en el momento mismo en que una fracción privilegiada de la clase obrera parece poder acceder al politecnismo y a la autonomía en el trabajo, las condiciones en que este ideal parece llamado a realizarse, cambian, pues, radicalmente el sentido. No es la clase obrera la que accede a unas posibilidades de autoorganización; es un pequeño núcleo de trabajadores privilegiados que está integrado en unas empresas al precio de la marginación y precarización del resto de la clase trabajadora.

De acuerdo a la opinión de Gorz, el trabajo ya no es la principal fuerza productiva y, en consecuencia, no hay suficientes empleos permanentes para todo el mundo.

Gorz afirma que la actual organización no puede embanderar la ética del trabajo como la fuente esencial de la identidad y el pleno desarrollo personal. Dicho esto sobre todo en relación a toda aquella parte de la humanidad que con el trabajo tecnificado no encuentra empleo.

Lo que no se resuelve de manera clara en la obra de Gorz, es cómo concretamente se organizaría la sociedad de acuerdo a su propuesta.

Una reflexión sobre el derecho al trabajo: La postura de Pierre Rosanvallon

Su análisis parte desde una mirada al papel del Estado dentro de las distintas etapas del capitalismo.

De 1945 a 1970 el Estado Providencia va a hacer frente a los disfuncionamientos de la sociedad industrial. A partir de la década de los '70, el Estado de Providencia entra en un proceso de quiebra. Se produce la retirada del Estado, la desregulación, el avance de la lógica de mercado, y con ella la desocupación, la flexibilización y la precarización laboral.

Para Rosanvallon, la fragilización multiforme del trabajo asalariado (precariedad, flexibilidad) modifican también nuestra sociedad (Rosanvallon,

1995: 86). Con respecto a este tema cita a Castell quien afirma que: "el problema más grave no es tal vez el de la desocupación. No lo digo para quitar dramatismo a la situación de los tres millones de desocupados, son para invitar a mirar, por encima del desempleo, la degradación de la condición del trabajo". La fragilización de esta masa central sería lo que termina por alimentar el crecimiento del número de excluidos.

En la década del 60 coexistían en una misma función productiva trabajadores de capacidades diferentes, existían "nichos" de escasa productividad en las empresas. Esto funcionaba según Rosanvallon como "políticas sociales invisibles". Con la modernización de los años 80 y 90 comienza a eliminarse toda aquella fuerza de trabajo que no se considerara productiva. Muchos asalariados se convirtieron en desocupados indemnizados (Rosanvallon, 1995:115).

A partir de esto comienza a debatirse la posible instalación de un ingreso de subsistencia (asignación a cada individuo desde su nacimiento hasta su muerte, un ingreso básico que permite cubrir las necesidades esenciales). Rosanvallon considera que esto representa la tentación de esta sociedad de "asalariar la exclusión".

La posición de Rosanvallon en este punto es clara: *la inserción por el trabajo debe seguir siendo, en primer lugar, la piedra angular de toda lucha contra la exclusión*. Más allá de un cierto derecho al ingreso, hay un cierto "derecho a la utilidad". El desafío sería, para Rosanvallon, encontrar la manera moderna de realizar cierta internalización de lo social, a fin de lograr conjuntamente modernización económica y reconstrucción del tejido social. El trabajo debe seguir siendo el eje del contrato social mediante la reintegración de los individuos a la esfera del trabajo, es decir que pone el acento en la centralidad del empleo.

En síntesis, el modo de producción capitalista, más allá de sus características esenciales, ha ido modificándose a sí mismo y a la conformación de la relación trabajo - capital, con un único y concreto objetivo de fondo: *aumentar siempre y en la medida de lo posible, la cuota de plusvalía*. Para esto, tuvo que estudiar y sistematizar a fondo los procesos de trabajo, como lo hizo Taylor u Ohno, y además,

paralelamente, tuvo que idear ciertas formas regulativas que estimularan determinadas relaciones sociales a fin de poder lograr una coherencia entre su objetivo de fondo y la organización social requerida para su cumplimiento.

Podríamos decir que, si bien el sistema capitalista se ha sostenido siempre por la tensión y la necesidad recíproca entre el trabajo y el capital, en la etapa actual, se percibe una tendencia, en la correlación de fuerzas, a la preponderancia de la clase capitalista por sobre la clase trabajadora, que se traduce, de algún modo, en la disminución de la mano de obra ocupada. Sin embargo, como dijimos, esta situación es fruto de la correlación de fuerzas, y por lo tanto, no es inamovible.

Marginalidad, Economía informal y Economía alternativa

Diferencia entre Marginalidad y Economía Informal

De acuerdo a lo analizado hasta ahora, observamos que las características que asume el trabajo hoy en la actualidad, se entienden dentro de un determinado modo de producción que es el capitalista. Lógicamente este sistema de producción a su vez, se ve modificado por los procesos impulsados a través de los avances científicos, tecnológicos, organizacionales, etc. Pero paralelamente a estos cambios engendrados dentro del proceso organizado de trabajo capitalista, se producen otros que, si bien están profundamente interrelacionados con los primeros y se articulan con estos, se manifiestan en formas más camufladas y ocultas.

El tejido social cada vez más debilitado intenta restituirse a través de la generación de distintas estrategias de supervivencia a partir de los pequeños intersticios o grietas que deja el sistema.

La socióloga Vanessa Cartaya, afirma que la noción de marginalidad urbana constituyó un primer intento de interpretación sobre la existencia y caracterización del sector informal urbano, que se dio a principios del sesenta y fines de los setenta en el marco del modelo desarrollista. Esta noción comienza a conformarse paralelamente al desarrollo de la teoría de la dependencia (Cartaya, 1987: 77).

La noción de "ejército industrial de reserva" se constituyó en un eje central de la explicación. El "polo marginal" de la población existe sólo en la medida en que es funcional para el sector hegemónico de la sociedad al constituirse en importante reservorio de mano de obra obligada a trabajar por bajos salarios. Dos ejemplos de esta corriente de pensamiento son la obra de Larissa Lonnitz y la de Miguel Murmis.

Larissa Lonnitz utiliza el concepto de marginalidad para definir aquellas situaciones que se caracterizan por una inseguridad crónica de empleo y de ingresos, lo cual a su vez, es consecuencia de una falta de integración al sistema de producción industrial. La marginalidad representa y refleja *una situación estructural peculiar con relación a la economía* (Adler de Lonnitz, 1987: 24).

Según Murmis una de las manifestaciones de lo que se denomina el fenómeno de la marginalidad, es *la inserción marginal en el proceso de trabajo ligada a formas de superexplotación* (Murmis, 1969: 415- 416). Las *formas marginales de inserción* serían aquellas en donde el trabajador, o no es totalmente libre para vender su fuerza de trabajo (formas que suelen darse con mayor frecuencia en ámbitos rurales) o puede que esté en condiciones de poder vender libremente su fuerza de trabajo, pero la inserción a través de esas actividades no le permiten obtener las *condiciones de predictibilidad del empleo y de volumen de remuneración* similares a las del obrero estable.

A inicios de la década del 70, comienza a gestarse una explicación alternativa. Aquí aparece por primera vez el término "sector informal" el cual termina sustituyendo al de la marginalidad por ser una opción "más neutral" ideológicamente según Cartaya. A partir de este momento, siguiendo la tipificación que elabora Cartaya, se van poder distinguir cuatro enfoques:

El enfoque de la OIT

El origen del sector informal estaría relacionado al acelerado proceso de urbanización junto con una explosión demográfica. El alto grado de

concentración económica y la adopción indiscriminada de tecnologías provocaron un excedente de mano de obra que no pudo ser absorbido por el mercado. El sector informal surge como "respuesta al excedente de fuerza de trabajo" a la imposibilidad de insertarse en el sector moderno

El "sector informal urbano" sería el conjunto de unidades productivas que se caracterizan por: Uso de tecnologías simples, una escala de operaciones, el propietario de los medios de producción trabaja directamente en la unidad productiva, gran dificultad en la inserción en mercados generalmente oligopólicos, en la mayoría de los casos sólo reproducen precariamente su existencia.

El enfoque neomarxista: La subordinación de la producción informal a la producción capitalista

Va a poner el acento en la *funcionalidad* del sector informal para el sector formal únicamente como medio para reducir costos de producción; se trataría más bien de un proceso de articulación de diferentes formas productivas. La subcontratación de empresas familiares o el recurso de trabajadores con formas encubiertas de salarización, constituirían estrategias tendientes a eludir las cargas sociales. El trabajo informal es mucho más "elástico" y más favorable para el empleador

Según Portes el concepto de "economía informal" va a ser utilizado a fin de sustituir el de marginalidad que denota más bien una exclusión pasiva antes que una presencia económica dinámica (Portes, A., 1984: 96)

La economía informal sería *la suma total de las actividades que producen ingresos a las que se incorporan los miembros de una familia, excluyendo los ingresos provenientes de empleos contractuales y legalmente regulados* (Portes, 1984: 101).

Estas modalidades ya eran comunes en el Capitalismo del siglo XIX. Lo que es nuevo no es que hayan logrado sobrevivir en el capitalismo moderno, *sino el hecho de que hayan sido recreados y reorganizados (modernizados) por este último*. Estas actividades están colocadas en una relación funcional con respecto a la

economía capitalista moderna.

Tercer enfoque: La emergencia de nuevas formas de organización del trabajo

El abordaje desde este enfoque, parte del análisis de los cambios que se producen a raíz del pasaje de la producción en masa a la producción diversificada, la cual llevó a la experimentación con nuevas formas de organización de la producción y gestión de la mano de obra. Los cambios habrían llevado a la constitución de redes de pequeñas empresas de subcontratación, muchas de ellas al margen del cumplimiento de los requisitos legales. En otros términos sería el aprovechamiento de las unidades productivas "informales" como distribuidoras o procesadoras de insumos.

La diferencia con enfoques anteriores es que se produce una ruptura de la asociación entre pequeña escala, baja productividad y uso de tecnologías más atrasadas.

El enfoque neoliberal

El predominio de actividades extralegales, pero lícitas sería para los defensores (el peruano Hernando de Soto) de este enfoque, la mayor evidencia para apoyar un modelo competitivo de regulación de los mercados desechando las políticas de corte keynesiano.

El origen de la economía informal estaría dado por la "excesiva regulación pública" que conduciría a la existencia de trabas al despido de trabajadores y regulación de los salarios. Lógicamente la propuesta política es la de dotar de mayor flexibilidad al mercado de trabajo.

El concepto de informalidad

A modo de conclusión, Cartaya afirma que el éxito del término, se debe justamente a su ambigüedad, lo cual le permite a distintas corrientes comprobar en

la realidad, cualquiera de sus interpretaciones.

Son calificados por igual de informales: los vendedores ambulantes, los taxistas, los comercios minoristas en las barriadas pobres, los talleres artesanales manufactureros, los trabajadores a domicilio o a destajo, las pequeñas empresas subcontratistas, de servicios o fabricación de insumos, las actividades de comercio ilegal de todo tipo (contrabando, tráfico de drogas, etc.), la prestación de servicios domiciliarios o ambulantes, los profesionales que trabajan por su cuenta, y las empresas de todo tipo que no pagan patentes (Cartaya, 1987:84).

Lo único que tendrían en común estas actividades sería: la inserción de los trabajadores en actividades de pequeña escala y el hecho de que tienden a existir al margen de las regulaciones oficiales.

Con respecto al origen, la conclusión que extrae Cartaya es la multiplicidad de procesos que pueden llevar como resultado, a la aparición de estas actividades. Algunos los identifican con procesos de larga data (modelo de industrialización por ej.), otros en el carácter intervencionista del Estado y otros con la necesidad de las empresas de enfrentar mercados inestables mediante la flexibilización.

En resumen, coincidimos con Cartaya que las múltiples manifestaciones de estos procesos conduciría a la necesidad de substituir el concepto de informal por categorías más precisas que permitan una mayor especificación de los procesos actuales.

Ya en la década de los 90, Juan Pablo Pérez Sainz va a volver a insistir en este tema, proponiendo sustituir el concepto de informalidad por el de neoinformalidad (Perez Sainz, 1995: 36). Éste término intenta captar sus nuevas expresiones partiendo del análisis de tres posibles "escenarios" de la neoinformalidad. Esto podría responder, en cierta manera, al anterior planteamiento de Cartaya frente a la necesidad de utilizar categorías más precisas.

Los tres posibles escenarios serían:

- La economía de la pobreza: aquellas actividades de subsistencia que se desenvuelven en un contexto de exclusión. Los recursos son muy limitados y las posibilidades de evolucionar escasas.

- Subordinación al sector de transables: a partir de los procesos de "deslocalización" productiva de empresas, surgen estas actividades como por ej. la provisión de ciertos insumos para las empresas, o la subcontratación como respuesta a los mercados con demandas volátiles. Según Pérez Sainz, este fenómeno ya fue enfatizado por la corriente neomarxista (Portes y Castells).

- Aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas: según P. Sainz, este sería el escenario más optimista. La existencia de socio-territorialidad sería su mayor potencial (la aglomeración de pequeñas empresas enmarcadas dentro de un ámbito comunitario). Tiene en cuenta el *contexto sociocultural* que enmarca este proceso, es decir el "*capital social*" que incide en el desarrollo y la consolidación de la economía comunitaria de la que forman parte.

Fernando Mercau en su obra **Las experiencias económicas populares: ¿Un espacio alternativo?**, ya señalaba la necesidad de elaborar una diferenciación dentro del concepto de informalidad: "Durante algún tiempo, al fenómeno de la economía informal se lo vinculó con países subdesarrollados en forma exclusiva. Aparecieron así mezcladas realidades muy diversas. Hoy estamos obligados a preguntarnos respecto de quién, según qué lugar, o qué actividad, o qué sector le representa" (Mercau, 991:17).

Economía	"Ordenador económico" (factor predominante)	Integrantes	
Formal	Capital	Grandes, Medianas y Pequeñas empresas	
	Trabajo	Microempresas	
	Trabajo	Microempresas Autogestionadas y Cooperativas	
Economía	"Ordenador económico" (factor predominante)	Tipo de informalidad	Ámbito de la:
Informal	Capital	Evasión impositiva sobre Capital	Economía Delictual
	Capital	Incumplimiento legislación laboral	Economía Negra

	Capital	Subcontrato de empresas informales	Economía Negra
	Capital	Producción ilegal	Economía Delictual
	Capital	Pequeñas para subcontratos (microempresas, empresas auto-gestionarias, cooperativas)	Economía Negra
	Trabajo	Comunitarias autoimpulsadas	Ec. Alternativa
	Trabajo	Familiares autoimpulsadas	Ec. Alternativa
	Trabajo	Comunitarias con impulso externo	Ec. Alternativa
	Trabajo	Familiares con impulso externo	Ec. Alternativa
	Trabajo	Cuentapropismo y servicio doméstico	Ec. Alternativa

Fuente: Mercau, Fernando: **Las experiencias económicas populares** pag. 19

Economía alternativa: para Mercau estaría integrada por aquellos emprendimientos informales ordenados por el factor trabajo para su organización interna. Lo alternativo sería sólo una parte muy pequeña de lo informal y estaría dado por la capacidad de articulación de las distintas formas de autogestión para mejorar, complementar y reivindicar su rol social económico y político.

Las economías alternativas

Si bien han sido definidas de varias maneras diferentes: economía de la pobreza, popular, organizaciones económicas populares, economía de la autogestión, economía solidaria, microempresas familiares, clubes del trueque, etc, todos los enfoques convencionales coinciden en mayor o menor medida en asociarla con el sector informal de la economía, ya que tiene algunas características en común con esta última: uso de tecnologías relativamente simples, una escala relativamente pequeña de operaciones, el/los propietario/s de los medios de producción trabajan directamente en la unidad productiva, es decir pequeños productores

autoempleados.

Nosotros consideramos que posee algunos rasgos distintivos que merecerían una conceptualización diferente. Son estrategias que, si bien conviven con el actual modo de producción dominante -el capitalista- no corresponden completamente a su lógica. No son generadas por el Estado ni por el sector privado (formal), pero sin embargo mantienen cierto tipo de relaciones con ellos. Intentan elaborar alternativas de desarrollo (comunitario, local, regional) dentro de un contexto adverso y ambiguo que es el de la globalización/exclusión.

Algunos de estos rasgos distintivos son (Razeto, 1997: 34):

- No son iniciativas individuales, pero tampoco son organizaciones de "masas" sino que en general son experiencias asociativas de pequeños grupos o comunidades en donde el factor predominante es el trabajo (no el capital).
- Son organizaciones con un claro sentido económico. Han surgido para enfrentar problemas y necesidades económicas, realizan actividades de producción y distribución de ingresos, ahorro, etc. Si bien son unidades económicas, en muchos casos extienden sus actividades hacia otras dimensiones de la vida social.
- Buscan resolver sus problemas mediante la ayuda mutua y el autodesarrollo
- Son organizaciones que proponen como forma de trabajo la participación autogestionaria y autónoma.
- En cuanto al nivel del discurso, son iniciativas en las que se pretende ser "distintos y alternativos" respecto de las formas organizativas predominantes (definidas como capitalistas, individualistas, consumistas y autoritarias, etc.) y aportar un cambio social en la perspectiva de una sociedad más justa.
- Son organizaciones que buscan superar la fragmentación y el aislamiento, conectándose entre ellos a través de la formación de *coordinaciones y redes*.
- Contienen mecanismos de reciprocidad

- Movilizan recursos que normalmente el sector moderno no aprovecha, recursos no convencionales: conciencia social, cultura organizativa, capacidad de gestión, creatividad popular, ayuda mutua, etc.
- Intentan resolver integralmente necesidades múltiples (de subsistencia hasta participación) y crecer endógenamente mediante la optimización de recursos de la propia comunidad.

En cuanto a los mecanismos de reciprocidad:

Como lo puso en evidencia Karl Polanyi, las necesidades humanas, antes de haber sido satisfechas por el mercado, fueron cubiertas por operaciones de producción y de distribución que obedecen a tres principios: la reciprocidad, la redistribución y la administración doméstica (Polanyi, 1994).

Según Lomnitz (Adler de Lomnitz, 1987: 204), los "sectores marginales" dentro de las sociedades latinoamericanas, aseguran su supervivencia mediante el uso de la reciprocidad. El concepto de reciprocidad es tomado de Polanyi quien lo define a su vez, como una de las formas de integración de las economías empíricas. La reciprocidad denota movimientos entre puntos correlativos de agrupamientos simétricos, es decir que la reciprocidad socialmente relevante, se encontraría normalmente basada en formas simétricas de organización social básica (Polanyi, 1974:161). Contiene las siguientes características: se desarrolla como parte de una relación social, constituye un flujo que persiste más allá de una sola transacción y no está regido por las leyes de la oferta y la demanda. Lomnitz va a utilizar el concepto de relaciones de reciprocidad para analizar las estrategias de supervivencia de poblaciones urbano - marginales en México. Al respecto afirma que: "la reciprocidad entre pobladores de la barriada depende básicamente de dos factores que favorecen el intercambio: la cercanía física y la confianza".

En síntesis, coincidimos con Sainz que, si bien es cierto que es importante tomar en cuenta la genealogía de los fenómenos para elaborar marcos interpretativos de los mismos - y en este sentido entonces, tendríamos que aceptar incluir a estas actividades y organizaciones dentro de la categoría de economía

informal- se puede proponer otra perspectiva. Esta perspectiva afirma que se estaría ante la presencia de fenómenos que por algunas de sus características, necesitan ser conceptualizadas de una manera diferente.

Descripción de formas alternativas

En función de seguir profundizando sobre estas formas de economía alternativa, creemos necesario detenernos brevemente en algunos ejemplos tales como: las redes de trueque, los micromprendimientos productivos (o talleres autogestionados), las redes europeas de economía alternativa y solidaria, las empresas autogestionadas, y el cooperativismo.

Las Redes de Trueque

Las redes de trueque configuran un sistema de intercambio multilateral organizado y permanente, consideradas por los propios integrantes como "grupos de autogestivos" cuyos objetivos apuntan a contribuir a la satisfacción de las necesidades insatisfechas y "mejorar la calidad de vida sin depender del dinero" (RGT, nov. 2000: www.geocities.com).

Según Heloisa Primavera, hoy está presente en once países de América Latina: Uruguay, Brasil, Colombia, Ecuador, Chile, Perú, Bolivia, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Cuba y por supuesto Argentina. La función de estas redes es vincular a los productores con los consumidores sin tener que recurrir al dinero (de curso legal) para sus transacciones y sin perseguir el lucro, buscando "negociar con pautas éticas" (RGT, nov. 2000: www.geocities.com). Posibilita la inserción de la gente en una especie de mercado comunitario y además brinda la oportunidad de capacitarse.

Aquellos que participan de estas redes se llaman así mismos "prosumidores" término acuñado por Alvin Toffler y que comprende a productores y

consumidores.

Orígenes

Prácticas semejantes existieron y existen en sociedades "primitivas". Esas acciones implicaban en sí mismas la exhibición de un prestigio, la búsqueda de un reconocimiento y también un mecanismo de intercambio de bienes en espacios sociales en los que no había moneda. Las prestaciones no se cobraban en efectivo ni en el momento. El dar de unos obligaba a los otros a dar en algún momento futuro como devolución. Esto es lo que Polanyi definió reciprocidad, una de las "formas de integración" de las economías empíricas⁴.

Fue (y sigue siendo) una práctica común en los pueblos originarios de las culturas andinas. Según Razeto, las economías de los pueblos de América Latina se caracterizaban por tener como sujeto principal a la comunidad, integrada en base a formas de propiedad comunitaria, al trabajo colectivo y a *relaciones de reciprocidad* vinculadas a la circulación de los bienes (Razeto, 1997: 186).

Esta práctica funciona en varios lugares del mundo bajo formas similares (LETS en Vancouver, Canadá, y en varios países de habla inglesa, los Ithaca Hours en EEUU por ejemplo). En la Argentina la experiencia se inicia en el año 1995, en Bernal, provincia de Buenos Aires y a Mendoza llega recién en 1997. El primer club que se forma (La Bernalesa) comenzó con 20 personas trocando entre ellas sus distintos productos y servicios (comida, ropa, artesanías, servicios odontológicos, reparaciones del hogar). Es difícil aportar números sobre la cantidad de socios y de clubes que hay, actualmente, en la Argentina, ya que hasta ahora no se ha realizado ningún estudio profundo sobre las dimensiones del fenómeno del trueque en nuestro país. De lo que no cabe ninguna duda, es que el trueque ha asumido características muy particulares en la Argentina, comenzando por la explosiva expansión que se ha dado en el último año. Según datos extraídos de un artículo del diario Clarín (Pavón, 2000: 3), la Red Global de Trueque contaba en el año 2000 en la Argentina con 320.000 socios, más de 450 clubes (Mendoza contaba para esa fecha

⁴ Ver sección "Las economías alternativas" pag. 16

con alrededor de 60 nodos). En este momento se estima que existen más de 4.000 nodos (cantidad que resulta ser muy dinámica e inestable debido a que se cierran y se abren nodos con extrema rapidez) en todo el país y arriba de 2 millones y medio de personas que participan en este sistema. Por lo menos 11.500 mendocinos concurren a los nodos en los distintos departamentos.

Del trueque directo al trueque multi-recíproco

El método utilizado es el trueque multi-recíproco, es decir no se trata de cambio directo (trueque recíproco), aunque esto también suele darse en algunos casos, sino a través de un documento que no se refiere a ningún producto o trabajo en particular sino a un producto o servicio abstracto o indefinido y se denomina "*créditos*". Este crédito no está firmado por ningún productor en particular, sino por una autoridad aceptada por los miembros de una comunidad dentro de la que va a circular. El crédito es una moneda social común que utilizan los miembros de los clubes.

Las características de los vales dentro de la red del trueque multi-recíproco serían:

- No constituyen un medio de pago
- Se utilizan como elemento de intercambio dentro de la red, por ello no se cobran comisiones.
- Esta pieza soporta el compromiso de "donación mutua"

La edición de los créditos varía de acuerdo a cada caso. La mayoría de nodos en la Argentina se maneja con los créditos del PAR (Proyecto de Autosuficiencia Regional) los cuales son emitidos desde Buenos Aires por la Red Global del Trueque y se utilizan en los nodos de varias provincias. Además hay otros nodos que editan sus propios créditos que sólo son de uso interno. Este es el caso del Club de Mendoza, que ha comenzado a trabajar articuladamente con la Fundación "El Prosumidor" creada a fines del 2000. Según Alberto Marino, uno de sus miembros fundadores, esta entidad no es una instancia superior a los nodos de la red. Sus

funciones son: servicio de apoyo y la emisión de una moneda local (que tiene posibilidad de actuar en el mercado formal) los "ecovales".

“La Fundación ha sido pensada como una herramienta para poder interactuar con el sector formal. Se está planeando la conformación de una Red de empresas mendocinas que acepten en parte de pago los ecovales. Algo así como una forma de descuento”.

Cada prosumidor recibe una determinada cantidad de créditos como parte del mecanismo de distribución equitativa y éste se compromete a su vez a devolver los créditos que le fueron transferidos, en caso de retirarse del nodo o de la Red.

Nivel organizacional

Estos clubes que forman parte de las redes, se llaman *nodos* haciendo alusión a los conceptos de la informática. La idea de Red está sostenida por el concepto de "horizontalidad" que se busca mantener en estas organizaciones donde no hay jefes ni jerarquías designadas. Aunque es importante tener en cuenta que, más allá de las buenas intenciones de sus miembros, la red de trueque no está exenta de estructuras de poder (quién decide quién entra, quién da crédito, etc.) es decir del desarrollo de poderes asimétricos.

Periódicamente se designan coordinadores, que rotan en su cargo. En cada nodo se elaboran listas de socios especificando en cada caso los productos, servicios o saberes que cada uno está dispuesto a ofrecer. Con el fin de que haya un lugar para el intercambio, existe un mercado que funciona generalmente los días sábados o domingos con una duración de dos o tres horas aproximadamente, según cada lugar, aunque a partir del recrudecimiento de la crisis los nodos comenzaron a funcionar también los días de semana. Las ferias se arman, funcionan y desarmen en un promedio de dos horas. Funcionan generalmente dentro de alguna comunidad barrial, aprovechando espacios públicos existentes.

Los miembros de cada nodo, a su vez, tienen que asistir a reuniones organizativas de coordinación. Además, algunos clubes brindan cursos

introdutorios sobre el sistema a quienes quieran comenzar a participar del mismo y además existen los "Círculos de Calidad" reuniones internas de capacitación que apuntan a mejorar la calidad de los productos.

La condición fundamental para comenzar a participar de este sistema es tener algo que ofrecer, en lo posible, algo realizado manualmente (Pavón, H., 2000: 3). Cada prosumidor en su puesto tiene libertad para tasar sus productos, muchas veces tomando el mercado formal como referencia. Sin embargo, aquellos que se exceden notoriamente en el precio reciben alguna observación por parte de los coordinadores. En algunos casos y con la aprobación del nodo, los que realizan servicios y deben utilizar insumos propios que no pueden conseguir por el sistema de trueque, pueden cobrar una parte del precio en pesos (Pavón, 2000: 3). Esta última modalidad se ha generalizado mucho, sobre todo en los últimos meses, debido a la escasez de moneda de curso legal para poder adquirir los insumos.

Problemas que se han presentado

Según los mismos miembros de los clubes, los problemas más comunes son:

1. Información errónea sobre las prestaciones del club: algunas personas se acercan con la expectativa de ganar dinero o conseguir un empleo formal.
2. Distorsiones personales o ideológicas incompatibles con la filosofía del sistema del club del trueque.
3. Información insuficiente sobre los productos o servicios que ofrece el socio.
4. Baja calidad del producto: presentación poco atractiva, incumplimiento de la entrega, poca variedad de bienes y servicios.
5. Problemas derivados de la propia dinámica grupal: conflictos de poder, liderazgo, falta de crecimiento personal con respecto al grupo (aislamiento) etc.

Quiénes participan del trueque

Sus productores y consumidores -más del 60% son mujeres- son desocupados, subocupados, jubilados, empleados precarizados, jóvenes que no lograron su primer empleo en la economía formal. En general, es una estrategia utilizada por integrantes de la clase media que se ven amenazados por la exclusión y tienen un alto capital cultural y social (saberes adquiridos, contactos, capacitación). En este sentido, queda por comprobar si es que estas comunidades no terminan siendo un espacio de participación restringido para los sectores pobres, los cuales no cuentan con los suficientes recursos y capacidades para producir e intercambiar bienes y servicios con los miembros de los clubes de trueque.

Relación con el Estado

En varios lugares en donde existen estos sistemas locales de intercambio, se ha intentado comenzar a articular acciones con determinados organismos públicos. Un ejemplo de ello es el convenio que se firmó en Buenos Aires, el 20 de diciembre del 2000 entre la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía y la Asociación Amigos del Programa Autosuficiencia Regional (<http://www.trueque.org.ar>, nov 2000).

Es importante destacar que este convenio fue firmado por algunos de los miembros fundadores del Club del Trueque acá en la Argentina, los cuales según la opinión de algunos integrantes de la red que fueron entrevistados, han desvirtuado los principios sobre los que se sustenta esta organización.

Otros ejemplos de articulación con organismos públicos, serían los convenios realizados con algunos municipios en donde se autorizó a algunos ciudadanos, a pagar deudas con bienes o servicios o mano de obra. camiones para limpieza, comercios que entregaron calzado, etc.

Valores que sustenta

No queda claro cuál es el concepto de "alternatividad" que se maneja.

La conceptualización de las redes de trueque como "economía del amor" señala la intención de transformación cultural que encierran estas propuestas, pero en la medida que la participación en estos mecanismos de intercambio, es motivada por la urgencia de satisfacer necesidades materiales, esta opción de valores puede ser aparente y vulnerable.

José Luis Coraggio en su trabajo **Las redes del trueque como institución de la economía popular** (Coraggio, 1998:1), sostiene que un mercado es una red de intercambio material. Sin embargo, es también una red de intercambios simbólicos, afectivos, etc. En el caso de las redes del Trueque, se pretende que la motivación por el contenido simbólico sea mucho más fuerte que por el material. Se marca la diferencia entre una comunidad voluntaria y movida conscientemente por objetivos trascendentes, y un mercado que se impone a las espaldas de los participantes. No obstante, el autor considera que el resolver las propias necesidades es un motivo más fuerte que el constituir o reproducir una comunidad.

¿Por qué reaparece el trueque?

Según Eric Calcagno (h.), en la gran depresión de 1929, surgieron en Estados Unidos cerca de 400 asociaciones de trueque; en Europa durante la posguerra ocurrió algo más o menos parecido: "la aparición contemporánea de esta forma de intercambio se encuentra entonces ligada a situaciones límite, donde ya sea por una recesión o por una situación de guerra, la moneda circulante no basta para hacer frente a las transacciones normales en una sociedad" (Pavón, H., 2000: 4).

Coraggio, afirma que trueques ocasionales nunca dejó de haber, aún en las sociedades capitalistas más avanzadas. Pero el trueque como propuesta generalizable surge en medio de crisis en que el dinero deja de funcionar (ser aceptado) como equivalente general. También surge cuando amplios sectores localizados de la población quedan fuera del mercado capitalista por no tener

ingresos monetarios aunque posean recursos productivos (trabajo, medios de producción) con los que pueden producir bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades pero que no son competitivos en el mercado capitalista

Coraggio realiza un profundo análisis sobre las redes del trueque, sus alcances y también sus puntos oscuros a fin de tener una visión más clara en relación a su potencial expansión y consolidación.

En primer término es necesario tener en cuenta que la mayoría de los bienes y servicios intercambiados a través del trueque requieren también el uso de insumos y el gasto de medios de producción que se suman a los valores de los tiempos de trabajo. Ahora bien: "no sólo los insumos sino los conocimientos y destrezas mismas del trabajo han sido y deben ser adquiridas en buena medida en dicho sistema, acceder a ellos requiere dinero, pues el sistema capitalista no admite el trueque salvo que sea parte de su propio movimiento interno. Esto supone que los miembros de una red de trueque participan paralelamente en el mercado capitalista, sea para obtener insumos que no pueden encontrar en la red sea para adoptar tecnologías, o para cubrir el espectro de necesidades que la red sólo cubre parcialmente." (Coraggio, 1998:5).

Lo que se pregunta Coraggio es si es posible que ambos sistemas coexistan o si el mercado tarde o temprano desintegrará el mercado solidario.

En segundo término, según el autor, es posible la aparición de comportamientos considerados como especulativos y "no solidarios" como por ejemplo: La forma dinero supone un poder de compra concentrable en pocas manos, el surgimiento de un desbalance en el poder económico de los miembros de la comunidad y la posibilidad del ahorro el cual trae aparejado la *posible aparición de actitudes especulativas*.

Sumado a esto agrega que tanto el trueque como el mercado capitalista, pueden ser vehículo de relaciones de explotación de clase, de género o generacional (en las relaciones de producción de los productos intercambiados), ya que las reglas del intercambio no penetran en los procesos de producción.

También es posible encontrar ejemplos en donde se produce una

"*autoexplotación*" por parte de los mismos productores ya que, en el afán de obtener ingresos, muchas veces se incurre en la no imputación en el valor de los productos de los costos de trabajo directo (es decir el valor de la fuerza de trabajo), estableciendo los precios de los productos en relación a los precios del mercado capitalista (productos que son producidos en gran escala por trabajadores superexplotados)

Por último, Coraggio señala que una de las ventajas de las redes de trueque es que éstas suelen ser muy dinámicas si son abiertas. La cantidad de recursos que se necesitan y las condiciones que se exigen para poder participar son muy pocas, lo que posibilita una continua entrada de nuevos prosumidores con sus productos y servicios. Y además se reducen casi en su totalidad los costos que Coraggio denomina "no productivos" (Coraggio, 1998:14): trámites de habilitación, impuestos, propaganda, intermediación, interés, pérdida o desvalorización de stocks, el desperdicio de los envases no retornables o los costos de retornarlos, etc.

Además, las redes del trueque en muchos casos han posibilitado la generación y el fortalecimiento de microemprendimientos productivos, ya que ofrecen herramientas tales como la capacitación y por supuesto, una posible vía de comercialización.

Micromprendimientos

Existen varias definiciones sobre microemprendimientos productivos:

Según Coraggio, por microemprendimiento mercantil se entiende una organización colectiva de trabajo dirigida a producir o comercializar bienes o a prestar servicios en los mercados. Puede incluir miembros de la unidad doméstica (familiares o no) así como otros trabajadores asociados o contratados. Su centro de operaciones puede ser parte de la misma vivienda o un local aparte (Coraggio, J., 1996:10). Siguiendo la hipótesis de Coraggio, los microemprendimientos serían formas ad hoc en que se daría la unidad doméstica para obtener a través del mercado los medios necesarios para su reproducción ampliada.

Para Fernando Mercau “microemprendimiento” constituiría la forma técnica de describir la acción espontánea (individual o solidaria) de los pobres frente a la crisis. Estas acciones espontáneas van a ser clasificadas por Mercau en relación al contexto dónde surgen y el nivel de complejidad que poseen (Mercau, F., 1991: 8).

Contexto:	Sobrevivencia	Subsistencia	Microempresa
Tipo de pobreza	Estructural	Estructural/pauperizada	Pauperizados
Grado de asistencia	Alto	regular	Bajo
Actividad económica principal	Changas y ventas	Changas y emprendimientos.	Emprendimientos
Emprendimiento	Autoconsumo y talleres	Talleres	Talleres
Grado de subsidio	Alto, permanente, externo e interno	Inicio alto, decreciendo, continúa interno	Inicio bajo luego nulo
Estrategia sindical	Sin participación ni representación	Sin participación escasa representación	Sin participación ni representación
Estrategia política	Nula	Escasa tiende a ser nula	Nula

Fuente: Mercau, Fernando

Las actividades de supervivencia, pertenecientes al grupo de pobreza estructural, se caracterizan, en su mayoría, por ser dirigidas y alentadas externamente para la generación de trabajo a través del otorgamiento de subsidios. Para Mercau esto constituiría nada más que una modalidad alternativa de proveer asistencia, pero no de una potencialidad de trabajo real.

Las actividades de subsistencia serían aquellas que si bien no dependen completamente de la provisión de subsidios, sí tienden a perpetuar la necesidad estructural de trabajo voluntario o una variante de ésta que es la remuneración muy por debajo de los niveles del mercado laboral (forma de subsidio interno) (Mercau, 1991: 32).

A los fines de este trabajo tomaremos en cuenta sólo lo que Mercau define en el tercer nivel como microempresa: actividad económica que sin contar

necesariamente con ayuda externa inicial es capaz de aproximarse a un autofinanciamiento operativo, permitiendo a sus integrantes tomar esta posibilidad como una alternativa de trabajo. Esta actividad económica puede ser enfocada desde distintas orientaciones: o como un capitalismo embrionario o como un cooperativismo en desarrollo. Con lo cual concluimos que, teniendo en cuenta nuestra definición de formas alternativas, sólo aquellos microemprendimientos que posean un tinte cooperativo, podrían ser entendidos como tales.

Mercau señala que existe un enorme riesgo: los microemprendimientos pueden convertirse en receptores de la funcionalidad de los ajustes. Teniendo en cuenta el contexto en el que se desenvuelven y la acción de ciertos organismos internacionales, la otra faceta del *auge* de los microemprendimientos sería el riesgo de constituirse en formas de contrarrestar los efectos visibles de la estructuralización del desempleo. Esto es así porque, a partir de una profunda disminución global del consumo del país, los productos ofrecidos deben competir en el contexto de una demanda descendiente, es decir que lo que un taller o microemprendimiento logre producir y vender lo consigue generalmente a costa de otro oferente que deja de vender: “Es decir lejos de haber una generación de trabajo hay una *rotación del mismo* ya que quien perdió esa alternativa de venta deberá recuperarla (produciendo una nueva traslación laboral) o bien achicarse despidiendo personal”

Pero Mercau no reduce lo alternativo exclusivamente a su dimensión económica, es decir por su pequeña escala. Hay otras dimensiones que es necesario tener en cuenta, como por ejemplo, la revalorización del ámbito barrial: según Mercau una ventaja de esto es que la existencia de estos lazos barriales o comunitarios de producción y consumo ayudan a que haya acumulación solidaria entre pares, pudiendo retroalimentarse desde allí. El barrio pasa a ser el lugar donde se trabaja. Empiezan a generarse círculos económicos de producción y consumo, intensificándose en algunos casos formas de trueque⁵.

⁵ “Funcionan generalmente dentro de alguna comunidad barrial, aprovechando espacios públicos existentes como por ej. una escuela, un polideportivo, una unión vecinal, una parroquia o un club”.

En lo que respecta al tamaño de cada una de estas experiencias, al menos un 75% de las mismas están integradas por hasta cinco personas. Esta tendencia a privilegiar lo pequeño por parte de los individuos que participan de estas experiencias, sumado al gran descreimiento que manifiestan ante modalidades de integración sociopolítica convencionales (partidos, sindicatos), plantea la dificultad de su propagación en la búsqueda de una trascendencia política nueva que aporte a una recomposición de lo social.

Problemas a los que se enfrentan (Razeto,1997:64)

- Falta de financiamiento para instalación, equipamiento y operaciones.
- Deficiencias en la tecnología de producción.
- Dificultades de comercialización, por falta de estrategias, de centros de ventas y de diversificación de productos complementarios, carencia de contactos con proveedores y distribuidores, etc.
- Deficiencias en la gestión en cuanto a las unidades económicas se constituyen a partir de personas cuya experiencia económica ha sido generalmente subordinada y dependiente.
- Carencias de integración y coordinación con otras unidades y organizaciones económicas.

El 98% de los microemprendimientos impulsados desde el gobierno a través de programas de apoyo y promoción, falló. No se tiene en cuenta las reglas del mercado (imposibilidad de competir frente a la producción a gran escala y altamente tecnificada). La dificultad mayor se encuentra en la etapa de la comercialización.

Es importante tener en cuenta que los microemprendimientos no implican necesariamente relaciones de cooperación y solidaridad hacia el interior de su estructura organizacional o productiva.

Talleres Autogestionados

Podría considerarse a los talleres autogestionados como un tipo de microemprendimiento. Arno Klener y Luis Razeto han realizado varios trabajos sobre este tipo de experiencias practicadas en distintas zonas de Chile y que han denominado "Talleres autogestionados" también conocidos como talleres laborales, talleres solidarios, microempresas asociativas, talleres productivos de subsistencia, etc.: *"Son unidades económicas pequeñas, organizadas asociativamente por trabajadores que funcionan con una reducida dotación de capitales y equipos y con tecnologías simples y apropiadas. Sus integrantes establecen relaciones solidarias y de cooperación mutua y autogestionan colectivamente las actividades del taller"*. Las personas que lo forman se organizan en cuanto trabajadores, para trabajar en conjunto y bajo su propia dirección (Klener y Razeto, 1989: 7).

Según Klener y Razeto, el taller no solamente produce bienes y servicios y genera ingresos, sino que permite conjuntamente la satisfacción de otras necesidades como la de participación, de convivencia, de protección, seguridad, etc.

Como dijimos anteriormente, los trabajadores asumen colectivamente la toma de decisiones, salvo en situaciones en donde el número de integrantes es muy alto o cuando la complejidad del mismo hace necesaria una gestión especializada. En cualquiera de estos casos los trabajadores delegan el ejercicio de la administración en un comité directivo o en un coordinador. *Sin embargo la instancia máxima de dirección es la asamblea de los trabajadores.*

Características de los talleres autogestionados

El factor comunidad

Según los autores, el factor comunidad tiene distintas manifestaciones: se expresa en la cooperación en el trabajo, en el uso compartido de las informaciones, en la adopción colectiva de las decisiones, etcétera. Éste también es considerado un factor económico ya que sus efectos sobre la producción y la productividad pueden acrecentar o hacer disminuir su eficacia y rendimiento.

La forma de propiedad del patrimonio

Los talleres autogestionados pueden adoptar diferentes formas:

- La propiedad común de todos los medios de producción
- La propiedad mixta: una parte del patrimonio es de propiedad común y otra parte de propiedad personal de los socios.
- La propiedad personal en partes iguales o en proporciones diferentes
- La propiedad externa: cuando el patrimonio es aportado por un organismo externo.

La distribución del excedente económico

La distribución del excedente económico es uno de las cuestiones claves que definen cuál es el perfil de la organización (junto con la forma de propiedad del patrimonio, la división del trabajo y el sistema de toma de decisiones), que es a su vez consecuencia de cómo sea la forma de propiedad del patrimonio etc. Las cantidades que corresponden como remuneración a cada miembro del taller, no necesariamente son iguales. Esto puede variar de acuerdo al tiempo y al tipo de trabajo de cada uno.

Diferentes formas de estructuración jurídica

Según los autores, los talleres autogestionados se originan en principio como organizaciones informales⁶, y pueden convertirse o no en formales de acuerdo a la situación concreta en que se encuentren y al grado de complejidad que alcancen.

De la misma forma que los microemprendimientos, los talleres autogestionados pueden orientarse de acuerdo a valores diferentes (cooperación, solidaridad, lucro, beneficio individual). De esto dependerá la forma jurídica que se elija para formalizar la organización productiva (Klener y Razeto, 1989: 149).

Al igual que en el caso anterior (los microemprendimientos) sólo consideramos que pueden entenderse como formas alternativas, es decir aquellos talleres autogestionados que mantengan desde sus inicios (sin importar el grado de complejidad que alcancen) los valores de solidaridad, cooperación, participación democrática en la toma de decisiones como ejes de sus organizaciones.

El Cooperativismo

El cooperativismo, también denominado “Economía Social” hunde sus raíces en la Edad Media (Bidet, 2001: 14). Las guildas, cofradías, corporaciones y gremios constituyen sus ancestros lejanos.

Los primeros teóricos y las experiencias iniciales de la economía social surgen a principios del siglo XIX, como reacción a la brutalidad de la revolución industrial. En Inglaterra, fueron los trabajadores los que a los efectos de proveerse en común de artículos de primera necesidad, y formar capitales para crear nuevas fuentes de trabajo, crearon las cooperativas de consumo (Garbulsky, Porcel, Begnis y otros, 1998:11)

En Francia, fueron también los trabajadores los que fundaron las primeras cooperativas para organizar en común la producción, desplazando la ganancia del empresario.

⁶ En este caso se entiende informales como carentes de una estructuración jurídica que lo transforme en una organización económica formal.

En Alemania, la iniciativa correspondió a los agricultores, los artesanos, los comerciantes y la pequeña industria, que experimentaban el impacto de la concentración económica y financiera. Ello explica que en ese país las primeras cooperativas tuvieron por objeto la organización del crédito para necesidades del trabajo.

El socialismo utópico de Saint – Simon, (1760-1825) da forma a la visión de un nuevo sistema industrial que procurara mayor bienestar a las clases trabajadoras unidas en asociaciones de ciudadanos. En la misma época Charles Fourier (1772-1837) inventa los falansterios, colonias donde la distribución de los bienes se efectuaba según el trabajo provisto, el capital aportado y el talento con el propósito de evitar la competencia.

Robert Owen ha sido considerado el fundador del socialismo y el cooperativismo británico. En 1800 comenzó con la administración de la empresa textil New Lanark, donde produjo importantes modificaciones en beneficio del sector obrero. Owen presenta una propuesta para el establecimiento de “aldeas de cooperación” asociaciones voluntarias de trabajadores que conducirían a la rápida emancipación del sistema de ganancia por competencia y a poder vivir a base de la cooperación mutua. Estableció una “bolsa nacional equitativa para los obreros” en la cual los productos de los diferentes oficios organizados en sociedades cooperativas de producción podrían cambiarse según el valor determinado por el trabajo – hora empleado en la producción.

Engels, bautizará, a Saint-Simon, Fourier y Owen, como los tres grandes utopistas. Según Engels, el rasgo que compartían, era el no proponerse emancipar primeramente a una clase determinada, sino de golpe, a toda la humanidad. “Intentaron descubrir sistemas nuevos y más perfectos del orden social, para implantarlos en la sociedad desde afuera mediante experimentos que sirviesen de modelo. Según Engels, estos sistemas nacían condenados a moverse en el reino de la utopía (Engels, 1969:41).

Los orígenes de la cooperación argentina están vinculados fundamentalmente con la llegada de los inmigrantes europeos quienes trajeron formas de organización que traducían ideas de cooperación, influenciadas por diferentes tradiciones de izquierda (socialistas y comunistas).

Según Gambina una de las características del cooperativismo en la Argentina es que no es un cooperativismo donde los trabajadores constituyan el sujeto social mayoritario. El movimiento cooperativo argentino está integrado por pequeños y medianos empresarios (Gambina, 1998:397).

Las cooperativas tienen un doble carácter según Gambina: por un lado son empresas y por otro son un movimiento social. Este doble carácter de las cooperativas, fue desbalanceado hacia el carácter empresario durante muchos años.

En una primera etapa, las cooperativas tienen un origen de contenido anticapitalista, que en la segunda etapa se deteriora. El concepto de *neutralidad política* las lleva a encerrarse en el carácter de empresas y a escaparle a la política.

En síntesis se puede decir que el cooperativismo defiende su faceta de empresa y hace negocios y no se involucra en una dinámica de participación política, de participación social, de compromiso participativo. Esta es la tendencia principal que se da hasta la década del 90. Ahora según la visión de Gambina, a partir del advenimiento del neoliberalismo, comienzan lentamente a recuperar un papel anticapitalista.

Los principios del cooperativismo

En 1995, la Alianza Cooperativa Internacional decide reformular los principios del cooperativismo y elabora a su vez, una nueva definición sobre las características que debe asumir una cooperativa (Garbulsky, Porcel, Begnis y otros, 1998:36)

Sus principios son:

- *Asociación voluntaria y abierta*: sin discriminaciones raciales,

políticas, religiosas, sociales o de género.

- *Control democrático por parte los socios:* son organizaciones democráticamente gestionadas por sus socios quienes tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto).

- *Participación económica de los socios:* este principio declara que “los socios contribuyen equitativamente a la formación del capital de su cooperativa y lo gestionan democráticamente”.

- *Autonomía e independencia:* las cooperativas son organizaciones autónomas. Sin embargo, esto no significa que la cooperación en cuanto movimiento no contenga una determinada posición política y económica frente a la realidad.

- *Educación, capacitación e información.*
- *Cooperación entre cooperativas*
- *Compromiso con la comunidad.*

El capital de las cooperativas:

El capital en la cooperativa es limitado y está constituido por cuotas sociales que no se dividen. Las cuotas sociales son a nombre de una persona y sólo transferibles entre asociados con el acuerdo del Consejo de Administración en las condiciones que lo determine el Estatuto.

Tipos de Cooperativas

De acuerdo a las funciones que desempeñan

- Cooperativas de distribución de bienes o servicios: cooperativas de consumo, cooperativas de vivienda, agua potable, eléctricas etc están dentro de esta clasificación.

- Cooperativas de transformación: son entidades que reciben la producción primaria de sus asociados, para transformarla, envasarla y

colocarla en el mercado (cooperativas frutícolas, olívicolas, hortícolas y tamberas).

- Cooperativas de trabajo
- Cooperativas de Crédito: en su origen, se denominaron cajas populares de ahorro y más adelante se conformaron como Bancos Cooperativos.

Relación entre la Economía Social y la Economía Solidaria

En los años 80, el aumento de la desocupación y la pobreza en Europa provocó la aparición de nuevas empresas sociales. Según Motchane, a partir de la incapacidad de las administraciones y colectividades locales y territoriales para imaginar y poner en marcha soluciones eficaces, el terreno que quedó libre fue ocupado por una nueva forma de economía social: la *economía solidaria*. En su seno se encuentran empresas de inserción, direcciones barriales, asociaciones intermedias, pequeñas cooperativas etc.

Motchane afirma que la economía social y la economía solidaria no pertenecen a dos mundos que se ignoran entre sí. La primera es frecuentemente, solidaria con la segunda en el arranque, el seguimiento, y el financiamiento de proyectos. Además de la acción de las fundaciones creadas por los grandes bancos cooperativos y las mutuales.

Según una frase de Motchane, la economía social constituye, en el seno de la sociedad capitalista, una especie de objeto no identificado. Acumula paradojas. Sus grandes instituciones se autodenominan distintas de sus homólogas capitalistas, pero no siempre dan pruebas de ello. Los grandes bancos y las sociedades mutuales de seguros, así como las cooperativas, se ajustan a tal punto al sistema liberal, que no pueden ser fácilmente diferenciadas de las empresas comunes. Si bien es verdad que colaboran apoyando a empresas de economía solidaria, esta ayuda aparece más como una buena acción humanitaria que como la voluntad de oponer otro modelo a la sociedad de mercado (Motchane, 2001: 17).

“La economía social permite amortizar las crisis que surgen en nuestras sociedades. Pero no será ésta la que pondrá en cuestión a la sociedad de mercado”, explica Claude Alphantery, presidente del consejo nacional de la inserción por la actividad económica.

En síntesis, los fundamentos de la economía social y solidaria parecerían seguir siendo ambiguos: prótesis social eficaz que permite que una sociedad de mercado amortigüe los deterioros de la mundialización, del desempleo, y la exclusión para unos, coartada de un liberalismo que tolera por el momento, que entre el 6 y 10% de su economía escape a la dictadura de los mercados, para otros.

La pregunta que realiza Motchane es ¿podrá este tipo de economía constituir un prototipo eficaz de empresas que conciban de otro modo las relaciones entre la economía y la sociedad?

Economía Alternativa y Solidaria ⁷

Con este nombre agrupamos a diversas formas de economías “alternativas” que se constituyen, fundamentalmente, bajo el carácter de redes que nuclean organizaciones de diversos países de Europa. Dentro de éstas analizaremos más detenidamente el caso de las organizaciones españolas.

Organización de cooperación y solidaridad internacional (OCSI: <http://www.nodo50.org/ocsi> Nov. 2000):

Es una organización no gubernamental que si bien su principal objetivo es la formación y envío de voluntarios a los países del tercer mundo, también cuenta con otras áreas de trabajo:

Sensibilización: propician espacios de reflexión sobre las causas del subdesarrollo y las desigualdades Norte/Sur.

⁷ Ver : la economía alternativa, formación de coordinaciones y redes.

Proyectos: apoyan proyectos de desarrollo que ayuden a las Organizaciones y grupos populares a mantener y desarrollar su propia cultura.

Tiendas de Comercio Justo agrupadas: basan su comercio con productores del Sur, en una serie de condiciones comerciales

Voluntariado Internacional: organizan una red de voluntarios destinados a diversos trabajos en distintos países de América Latina.

Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria (IDEAS):

En su origen se centraron en el llamado *Comercio Justo* como forma de impulsar una cooperación alternativa con los pueblos del Sur. El *Comercio Justo* ha pretendido establecer una cooperación directa con comunidades pobres y marginadas. Al mismo tiempo ha sostenido la defensa de una producción basada en criterios de justicia y equidad sociales y ambientales en la propiedad comunitaria y cooperativa de los capitales y de los bienes generados, en estructuras microempresariales participativas.

Comercio Justo:

Según IDEAS, bajo el término *Comercio Justo* se entiende una práctica comercial definida por códigos de conducta determinados.

Para los productores	Para las organizaciones importadoras
----------------------	--------------------------------------

Grupos socioeconómicos desfavorecidos con difícil acceso al mercado	<i>Relaciones comerciales directas, evitando intermediarios</i>
Estructuras participativas	Remuneración digna y justa,
Utilidad sociopolítica de los proyectos productivos	concertación de precios (por encima del mercado y cubriendo los costos reales)
Producción respetuosa con el entorno medioambiental y cultural	Prefinanciación de las compras cuando sea necesario
Condiciones laborales dignas y saludables	Estructuras participativas y democráticas
Igualdad de oportunidades mujer/hombre	Entidad no lucrativa
Derecho de libre asociación	Reinversión de los beneficios
Productos de calidad	Labor de sensibilización

El objetivo del *Comercio Justo* es “fortalecer tejidos socioeconómicos autónomos y equitativos, estructura y organizaciones económicamente viables, ambientalmente sostenibles, culturalmente respetuosas y socialmente justas”

Basan su comercio con los productores del Sur en una serie de condiciones o requisitos comerciales:

- Precio Justo: el precio que obtienen los productores cubre un ingreso razonable, la protección del medio ambiente y una seguridad económica.
- Relaciones comerciales a largo plazo: la continuidad en la relación permite a los productores financiar el desarrollo de sus comunidades.
- Buenas condiciones de trabajo: los productores trabajan en condiciones dignas y tienen voz en su trabajo y en su organización.
- Apoyo a los productores: los productores reciben una orientación en el desarrollo de productos respetuosos con el medio ambiente y de métodos de producción sostenibles.

Estas entidades son creadas con el fin de apoyar la comercialización y abrir cauces de inserción de las distintas unidades productivas (microemprendimientos, talleres autogestionados, cooperativas, etc.) en los mercados formales (ferias, tiendas y negocios comunales, instituciones de servicios comerciales, cooperativas de abastecimiento y ventas, fundaciones para el fomento y exportación de

artesanías).

Las organizaciones de comercio justo compran el producto a organizaciones de productores (como cooperativas) antes que a productores.

En Europa, el *Comercio Justo* es considerado un movimiento internacional que apunta a la concientización del consumo responsable, el cual implica un acto solidario en donde es necesario informarse del origen, los mecanismos de producción, y distribución de los productos que se consumen, averiguar las condiciones laborales bajo las que han sido producidos y si su producción supone una degradación ambiental e indagar sobre el comportamiento y conducta de las empresas productoras y distribuidoras.

¿Qué son las Tiendas de la Solidaridad?

Son establecimientos especializados en Comercio Justo que cumplen varias funciones:

- Venta de productos.
- Espacios en donde las personas pueden dejar su contribución
- Centro de informaciones sobre las características de los productos y sobre los productores.

La comercialización también se está expandiendo hacia algunos supermercados de muchos países europeos. Los miembros de EFTA tienen contactos con unos 800 grupos de productores del hemisferio Sur. Se parte de la idea que para los países europeos, dar dinero para programas de desarrollo en los países del Tercer Mundo no cuesta tanto como abrir sus mercados a sus productos. El mercado europeo compra materias primas a muy bajo precio, y a su vez toma una serie de medidas para obstaculizar la importación de productos transformados en esos países (como altos aranceles, estrictas normas de calidad que deben cumplir los productos importados, etc.).

El lanzamiento de las marcas - o sellos de garantía del *Comercio Justo*- ha dado un impulso fuerte a este tipo de comercio. Estos sellos, actualmente se aplican a

un número creciente de productos.

Igualmente, aunque el impacto de la certificación del comercio justo se presenta como un hecho positivo, no se debe sobreestimar su impacto mundial. En una perspectiva global, el *Comercio Justo* no representa más que un diminuto nicho del mercado.

Factores críticos

Según Bert Beekman, en algunos casos, las organizaciones certificadoras no han prestado suficiente atención al desarrollo y a la organización de los servicios de apoyo administrativo necesarios (Beekman, 1999: 8).

Cambios en sus fundamentos teóricos

De acuerdo a la visión de EFTA sobre las transformaciones producidas hacia el interior de este movimiento denominado *Comercio Justo*, la evolución en las visiones y conceptos que orientaron su desarrollo, daría la impresión de estar jactándose por haber producido una *despolitización* del mismo en pos de una visión más pragmática y completamente funcional al sistema de mercado (<http://www.epitelio.org/EFTA/2000> Dic. 2000). Este cambio reflejaría para ellos, el paso de las ideologías progresistas de los años 60 y 70 (debido a que sus resultados prácticos resultaron ser desalentadores, refiriéndose al Bloque Soviético y a China) por las que el comercio alternativo se constituía como una actividad anticapitalista, a la concepción de este tipo de actividades, como insertas dentro del sistema capitalista en la década de los noventa. Es decir, que actualmente, esta organización no concibe sus actividades como "alternativas" al sistema sino deseosas de ser integradas al mismo.

Una de las críticas que ha recibido este tipo de organizaciones es que si los productores son ayudados sin que deban resistir los costos de esta ayuda, esto evidencia que el comercio justo es más ayuda que comercio. Como respuesta a

esta crítica, EFTA plantea entonces, porqué las empresas de producción y de distribución del Norte sacan regularmente provecho de la ayuda del Estado, en concepto de subvenciones de inversión, de reducciones fiscales o de ayudas a la exportación.

La actividad política del Comercio Justo

El éxito político más importante para las organizaciones del *Comercio Justo* se cosechó en 1994. Este año, los eurodiputados declararon su intención de disminuir las barreras que perjudican a los productores del Sur que quieren exportar hacia Europa. El objetivo es la abolición de los términos del intercambio desequilibrado que la UE impone al Sur y la concesión de un trato preferencial al *Comercio Justo*.

Su carácter “alternativo”, ¿qué es el precio justo?

Para EFTA, el “carácter alternativo” de las organizaciones de *Comercio Justo* reside en el hecho de que se busca comprar mercancías a un precio que cubra tanto los costos de producción como, por lo mínimo, las necesidades vitales del productor.

Consideran al comercio justo como una “*política de desarrollo local*” para los países del Sur, pero que debe ser impulsada por los países del Norte. Esto se fundamenta en el uso potencial de los pequeños productores para conseguir un desarrollo autónomo.

Según EFTA, esta política que influye en el mercado, es más barata, menos arriesgada y mucho más eficaz para promover un desarrollo sostenible que la concesión a los gobiernos del Sur de generosas ayudas para cubrir sus déficits por poner un ejemplo.

La Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS)

Es una red estatal que nace en España a fines de 1992 y está formada por

las denominadas *empresas sociales o de inserción social*. Estas empresas se constituyen bajo formas jurídicas distintas y tratan de integrar a su funcionamiento personas desocupadas es decir, desarrollar actividades que conduzcan a la creación de puestos de trabajo permanentes a través del fomento, realización y apoyo a: una gestión empresarial ética, participación horizontal, corresponsabilidad entre productores y consumidores, recuperación y reciclaje de residuos, Comercio justo, Agricultura ecológica y social, financiación solidaria, Turismo verde y Gestión medioambiental (<http://www.reasnet.com> Dic. 2000) .

Según Philippe Baqué, la diversidad económica de estas organizaciones, responde a una diversidad cultural y política que recoge tendencias tan diversas como demócratacristiana, marxista, libertaria, ecologista, sindical y todo un abanico social que va desde cuadros y jefes de empresa a desocupados y trabajadores precarios, pasando por jubilados (Baqué, 1995: 35). Proyecta sus acciones a partir de la idea del Desarrollo Local de cada territorio concreto, teniendo en cuenta a las personas como ejes de cualquier programa de acción y utilizando como metodología la “autogestión” social,“ no visualizándolos como sólo súbditos contribuyentes de políticas que no deciden”. Algo importante que salta a la vista según comentarios hechos por Jacques Archimbaud presidente de la REAS, es la clara postura política de esta red y su concepción del cambio: *“Hay que cambiar a la sociedad al nivel que pueda tolerar. Nuestra práctica es reformista... sin embargo agrega: pero no estamos en una lógica de reparación sin fin de los estragos causados por el progreso. Nosotros reintroducimos la pluralidad”*

La Red de Financiación Solidaria

La Red de Financiación Solidaria une diversas iniciativas de financiación alternativa y solidaria sin fines de lucro. Su principal objetivo es la financiación de proyectos o empresas de economía social que por su naturaleza carecen de recursos iniciales. Los principios básicos que sustentan son:

- Los ahorros de los ciudadanos en modo alguno son neutrales, sino

que son decisivos instrumentos políticos. Por ende, el ahorrador tiene derecho a saber de qué modo se está utilizando su dinero, qué proyectos, qué ideas o empresas se están financiando con él.

- Los recursos económicos deben utilizarse, para que generen inversiones más justas y solidarias creando empleo, ayudando a la inserción laboral de personas excluidas, apoyando procesos productivos limpios, etc.

Para Henri Desroches, sociólogo de las organizaciones cooperativas, la “economía alternativa” no hace sino repetir la historia de la economía social ya establecida. Pero muchos actores y responsables del REAS advierten que las estructuras de la economía social están principalmente a la búsqueda de sectores del mercado, abandonan su vocación y escapan del control de los cooperantes y mutualistas. Entonces, si las nuevas organizaciones de economía alternativa tienen por misión, de acuerdo al comentario anterior, renovar la burocracia de sus antecesores (la mencionada economía social), nada garantiza que su evolución no resulte similar.

Las Empresas Autogestionadas

Según Razeto, si consideramos la relación entre poder y gestión, podríamos distinguir varios tipos de acuerdo a la variación en el manejo del poder. En un primer lugar podríamos ubicar a la simple *aceptación* de la autoridad. En un nivel superior se ubicaría a la *delegación* de poder en algo o alguien externo. Luego le sucedería la *participación* en la toma de decisiones que incluiría una mayor información y comprensión de lo que se hace. El grado superior de legitimación de la autoridad se establece en la *autogestión* donde la gestión de las actividades es efectuada directamente por el conjunto de sujetos interesados en su realización (Razeto Migliaro, 1987: 86).

Jaroslav Vanek es uno de los primeros investigadores en estudiar y elaborar los fundamentos económicos del modelo aquí mencionado. Comienza su análisis declarando que los modelos que se proyectaban desde los campos opuestos del

capitalismo y el socialismo de planificación centralizada, han sido ambos cuestionados en primer lugar debido a la concentración de poder político y por consecuencia, por la escasa participación efectiva del pueblo en su totalidad (Vanek, 1974: 3). Es por esto que intenta la búsqueda de modelos alternativos y el desarrollo de nuevas formas de organización comunitaria.

Para Vanek, la economía de autogestión es una economía basada en empresas controladas y dirigidas por quienes trabajan en ellas (Vanek, 1974: 19).

Según Espinoza, quien recopila el proceso de desarrollo de varias experiencias a nivel mundial, la economía de la autogestión constituye un intento por alcanzar la democratización de la economía, experimentados en distintos lugares, en distintos niveles y con diferentes alcances (Espinoza, 1993: 78). La participación en el control y la dirección, según esta corriente, deriva en forma única e inalterable del *trabajo* de la empresa e implica la descentralización en la toma de decisiones.

Cinco características de la economía de autogestión o participación según el modelo de Vanek:

- “La participación en la propiedad de ninguna manera y en ninguna circunstancia implica el derecho de controlar o dirigir; es el *trabajo en la empresa* lo que autoriza a participar en el control y la dirección.”
- “La *participación en los ingresos*: debe ser equitativa y, por acuerdo colectivo una parte puede ser usada para fondos de reservas, diversos tipos de consumos colectivo o inversiones.”
- El conjunto de los trabajadores que posee el derecho exclusivo de controlar y dirigir las actividades de la empresa no tiene como tal, la propiedad de los capitales que usa, en el sentido tradicional de la palabra “propiedad”.
- “La economía de autogestión debe ser una economía de mercado: es decir que se encuentre descentralizada. Todas las unidades que toman decisiones (ya sean empresas, consumidores, asociaciones o el sector público) resuelven libremente y *en su mejor provecho* sin interferencia directa desde afuera.

- *“Libertad de empleo:* El factor humano, en la economía de la participación, no representa un mero factor de producción, sino también un factor que toma decisiones, creativo y dotado de iniciativa propia. Indica que el individuo es libre de tomar, no tomar o dejar un determinado empleo.

Partiendo de esta situación ideal podemos ahora movernos en dirección a la realidad.

Citando a Espinoza, si bien todo el mundo puede coincidir en que las ideas fundamentales detrás del concepto de autogestión corresponden a: libertad, solidaridad, autodeterminación e igualdad, en la práctica pueden existir intereses bastante diferentes en función de su posición social, económica, política de la persona que se trate (Espinoza, 1993: 80). “Los intereses de grupo, de clases, de posición social, o simplemente los intereses personales son muchas veces los “objetivos concretos” que se manifiestan en la práctica.

Con respecto a los empresarios y profesionales, se puede deducir que la autogestión es utilizada más como medio para alcanzar otros propósitos que como un objetivo en sí misma. (para aumentar la producción y para reducir el nivel de conflicto) Sin embargo, esto no es sólo exclusivo de los empresarios o profesionales, ya que aún los mismos trabajadores en algunos casos adujeron que a través de ella podían conseguir una mayor estabilidad y seguridad en el puesto de trabajo.

Según Espinoza, son pocos los que en la práctica promueven la autogestión como un objetivo final (como forma de traspaso del poder a los trabajadores) como única forma de democratizar la sociedad. El hecho es que en cada caso se visualizan diferentes objetivos. Sumado a las condiciones específicas a las que pueden enfrentarse en cada escenario, provocan en la práctica un amplio espectro de situaciones y de realidades diversas dado los diferentes propósitos que animan a sus impulsores. Los tres principales casos serían: La empresa aislada, un grupo de empresas que corresponde a una región o a un sector de la economía y en tercer lugar, el desarrollo de una economía autogestionaria a escala nacional.

Se encuentran numerosas experiencias de este tipo en todo el mundo, y particularmente en países de América Latina. La mayoría de ellas se originan a partir de la quiebra de una empresa capitalista tradicional que termina quedando en manos de los trabajadores. Sólo un muy reducido número, son creadas por trabajadores como una nueva unidad productiva.

El desarrollo y evolución de las mismas depende de muchas variables, entre ellas, la posición que el gobierno del lugar tenga con respecto a la economía de autogestión para apoyar o no a este tipo de iniciativas, la evolución socioeconómica y la realidad técnicoproductiva que estas empresas deben enfrentar.

En el caso de la empresa aislada se corren serios riesgos de que la misma fracase y una de las grandes causas es que se ignora las incompatibilidades con el sistema económico predominante. Según Espinoza, "en la práctica progresivamente se van reduciendo los objetivos y aspiraciones iniciales a sólo la defensa desesperada de los puestos de trabajo" (Espinoza, 1993: 88).

En la mayoría de los casos se trata de empresas que no mantienen ningún vínculo con empresas similares de tipo participativo.

Las experiencias a nivel de una región o sector dentro del sistema predominante

Según Vanek, para que la viabilidad de una empresa empiece a ser positiva se requiere que exista una "masa crítica" o un número mínimo de empresas que permitan atender de conjunto a las áreas problemáticas.

La creación de estos sectores de economía autogestionarios o autosustentados, han sido establecidos ante la necesidad imprescindible de formar un sector unificado, que resuelva muchos problemas en conjunto. Como por ejemplo, la necesidad de contar con recursos financieros que puedan ser utilizados para la gestación de nuevas unidades productivas cuando las dueñas de esos recursos no lo necesitan.

El desarrollo de una economía autogestionaria o participativa a escala nacional

Con la excepción de la experiencia yugoslava, experiencias a escala nacional no han existido, ni en número ni en duración considerables.

En la ex Yugoslavia el sistema funcionó desde 1950 hasta fines de la década de los años 80. Se crearon los *consejos obreros colectivo,s* medio por el cual los trabajadores ejercían la participación en la dirección y en los ingresos. Entre sus funciones principales se encontraban: la planificación a largo plazo de la empresa y la elaboración del plan de distribución de ingresos.

Para Vanek, al menos durante las dos primeras décadas de funcionamiento del sistema de autogestión, la economía yugoslava tuvo un comportamiento notablemente positivo. Prueba de ello es que desde 1950 hasta 1964 el crecimiento promedio del ingreso nacional per cápita fue del 7%, porcentaje comparable a los de los países desarrollados.

Pero también ha tenido sus fallas, sobre todo en la distribución de recursos productivos a través de la economía y en la distribución del ingreso.

Según Razeto, actualmente hay dos características de los procesos organizativos que generan una tendencia a la concentración del poder decisional en pocas manos y que lógicamente pueden obstaculizar al desenvolvimiento de las empresas autogestionadas. Ellas son: la creciente complejidad de los sistemas a través de los cuales se desarrollan las actividades y el incremento progresivo del tamaño de las organizaciones lo que lleva a que la gestión se constituya como una función técnicamente compleja.

En términos generales, y teniendo en cuenta la viabilidad de cada una de las experiencias antes nombradas, se podría llegar a la siguiente conclusión: la empresa individual es la que enfrenta problemas proporcionalmente de mayor envergadura y por lo tanto tiene mayores posibilidades de fracaso. Las experiencias a nivel intermedio parecen tener una mayor viabilidad relativa. Y en el caso de las

experiencias nacionales es difícil sacar una conclusión por el reducido número de ejemplos.

Categorización

A partir de la descripción realizada, intentaremos elaborar una categorización de las formas económicas que nos permita visualizar las diferencias y similitudes existentes entre ellas.

ATENCIÓN Insertar aquí los cuadros que figuran en el archivo

“CATEGORIZACIÓN”

Conclusión

Es preciso comenzar esta última parte retomando aquellos interrogantes que fueron planteados al comienzo de este trabajo.

El primero de ellos era por qué estas formas de organización se denominan a sí mismas como alternativas. Es importante destacar que nos encontramos, durante el transcurso del análisis, con el hecho de que no todas las organizaciones estudiadas pretendían denominarse a sí mismas como alternativas. El primer caso fue un nodo de la Red Global del Trueque y el segundo fue una de las organizaciones españolas de *Comercio Justo*. Lo que es importante destacar es que no existe un discurso del todo homogéneo en ninguno de estos dos tipos de organizaciones. Es decir, en el caso del Club del Trueque, cada nodo o club, puede por ejemplo publicar una página en Internet con aquellos conceptos y criterios que haya adoptado de la Red para su funcionamiento, lo cual posibilita la existencia de nodos que se denominen a sí mismos como *economías alternativas* y otros que no. Exactamente lo mismo sucede con EFTA (European Fair Trade Association), una de las organizaciones de Comercio Justo (ver pag. 35: cambio que se produce en los años 80). Su idea de "carácter alternativo" reside sólo en el hecho de que quieren comprar mercancías a un precio que cubra tanto los costos de producción como, por lo mínimo, las necesidades vitales del productor. No obstante, otras de las grandes organizaciones del *Comercio Justo*, siguen manteniendo la idea de "alternatividad", hecho que se puede comprobar desde sus mismos nombres: IDEAS (Ideas de Economía Alternativa y Solidaria), REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria).

En cuanto a las demás organizaciones analizadas, en general se denominan a sí mismas como alternativas porque contienen una racionalidad económica que en algún punto difiere de la racionalidad económica capitalista. Como vimos en la descripción de algunas de las formas de economía alternativa, su *carácter alternativo* estaría dado fundamentalmente por el tipo de relaciones económicas y sociales que se dan en su interior: solidarias, de cooperación y ayuda mutua, de reciprocidad, relaciones de horizontalidad a través de una participación autogestionaria y

autónoma.

El segundo de estos interrogantes es cuáles son los fundamentos teóricos de estas formas de economía. A grandes rasgos, estos podrían sintetizarse en los siguientes puntos:

- La centralidad del trabajo en la economía y en la sociedad: se concibe al trabajo como el eje integrador de la vida en sociedad y consecuentemente, se busca el logro de crecientes niveles de empleo de la fuerza de trabajo movilizandoo recursos inactivos.
- Buscan fundamentarse en relaciones basadas en la no explotación de unos sobre otros y en un proceso de distribución más equitativo. Es decir, se intenta construir otra ética económica distinta de la actual.
- Persiguen la autonomía, es decir el control de las propias condiciones de vida. Involucran a las personas y a las comunidades como actores de su propio desarrollo.
- Se privilegia la escala humana de la producción y organización de las actividades en dimensiones pequeñas, controlables en la medida de lo posible por las personas y comunidades que las organizan.
- Busca aprovechar fuentes energéticas alternativas y renovables
- Creen en la necesidad de generar nuevas formas de producción que apunten a preservar el medio ambiente.

Por otro lado, se intentó rastrear también cuáles podrían ser algunos de sus componentes ideológicos:

Uno de los elementos más importantes nos parece que es su concepción del cambio: el mismo se visualiza como algo transicional, progresivo, entienden que un modelo de sociedad diferente, comienza construyéndose a partir de las experiencias u organizaciones particulares en las que se piensa está contenido en pequeño, el proyecto que se concibe como ideal para la sociedad en su conjunto. Es decir que los principios, los valores, los modos de pensar y de actuar que definen la propia organización son aquellos modos ideales que habría que establecer en toda la sociedad. El cambio o la transformación entonces consiste en la difusión o

expansión del propio modo de ser y de las formas organizativas, de abajo hacia arriba y a través de la multiplicación de organizaciones similares. Además, el ámbito de la acción transformadora, privilegia los mismos espacios de la sociedad civil por sobre la sociedad política.

Consideramos que estas prácticas no pretenden ser contrasistémicas o contrahegemónicas. Su visión con respecto al actual modo de producción y al mercado, si bien es una posición crítica en cuanto modo de funcionamiento, ésta no es terminante ni excluyente. Que exista un sistema de mercado como el vigente, se acepta como parte del juego. Sin embargo, lo que sí se busca es una desconcentración de la producción (producción y organización de las actividades en dimensiones pequeñas).

Otro elemento, que consideramos importante, es su concepción de la solidaridad como alternativa: ésta, es vista en muchos casos más bien como medio que como fin en sí misma. Los valores solidarios cooperativos y asociativos no son perseguidos por convicción sino por necesidad. Es decir que frente a una situación crítica se implementan estrategias colectivas y solidarias como medio para paliar la desocupación, lo cual indica que estas mismas pueden ser abandonadas o dejadas de lado frente a la posibilidad de volver a ser incluidos en el circuito de la economía formal.

Por último, en cuanto a sus componentes ideológicos, quisimos averiguar cuál es la dimensión política que tienen. Según Mercau, se percibe un *gran descreimiento ante modalidades de integración sociopolítica convencionales* (partidos políticos, sindicatos, Estado) y plantea que es muy difícil su propagación en la búsqueda de una trascendencia nueva que aporte a una recomposición de lo social, posición que se aleja en este sentido, de la de Razeto. García Delgado coincide con Mercau en que estas formas de organización, representan modalidades de acción más bien de tipo defensivo, de sobrevivencia. Las reivindicaciones se realizan a través de procesos de autorresolución produciéndose así una escisión de lo político y lo social.

El otro interrogante que se planteó fue dónde corresponde ubicar

conceptualmente a las formas de economía alternativa: si dentro de la categoría de economía informal teóricamente más abarcativa, si como un sinónimo de esta última, o como un fenómeno distinto. Nuestra opinión es que, si bien algunas de las formas de economía alternativa comparten características con la economía informal (como uso de tecnologías simples, una escala relativamente pequeña de operaciones, el/los propietarios de los medios de producción trabajan directamente en la unidad productiva, entre otras), además, *poseen rasgos distintivos que merecen una conceptualización diferente* como ya anunciábamos más arriba. También, si tenemos en cuenta a organizaciones como aquellas que trabajan con el comercio justo o a las empresas autogestionadas, vemos que es imposible que estas formas de economía alternativa sean parte de la categoría "economía informal".

La siguiente pregunta es, hasta dónde puede llegar su capacidad para constituirse como modos de producción alternativos. Consideramos que la respuesta a este interrogante se encuentra finalmente, en la confirmación de la hipótesis enunciada al comienzo de nuestro trabajo:

Estas estrategias no son una alternativa porque en realidad son funcionales al sistema el cual va a permitir que sigan existiendo en tanto y en cuanto no perjudiquen o se interpongan con el mercado tradicional. Es decir que no entran en contradicción con las condiciones de existencia de las relaciones de producción dominantes. Sino que cubren los mismos baches que el sistema va dejando a fin de emparcharlo.

Finalmente, nos queda por contestar el último de nuestros interrogantes: ¿vale o no vale la pena apoyar desde distintas entidades (estatales o no), estas formas de organización a fin de posibilitar la generación de un sector "alternativo"?

Para responder a esta pregunta creemos que el camino es hacer un balance entre sus fallas y/o los problemas que enfrentan y sus aspectos positivos:

Consideramos que algunas de sus deficiencias o fallas son: falta de integración y coordinación con otras unidades y organizaciones económicas,

que conduce a un estado de fraccionamiento y dispersión que no permite la ejecución de acciones colectivas, sea a nivel de producción y comercialización en escala, como en el de sus intereses sectoriales, lo cual impide una presencia de mayor peso en el ámbito político. Además, la falta de integración y coordinación trae como consecuencia que, en cuanto al peso económico de estas actividades, la evaluación sea mucho más modesta: no parecen pesar en sectores dinámicos de la economía, ni generar excedentes que permitan una expansión y replicabilidad significativa en forma autónoma (Forni, 1990: 25).

Sin embargo, creemos que estas formas de organización contienen en sí mismas algunos aspectos positivos:

- No solamente producen bienes y servicios y generan ingresos, sino que a su vez, satisfacen otras necesidades como la de participación, de convivencia, de protección, seguridad, etc.
- Fortalece la participación ciudadana a través de la formación en el ejercicio de la toma de decisiones y el trabajo en equipo.
- Revaloriza el ámbito barrial: la existencia de estos lazos barriales o comunitarios de producción y consumo ayuda a que haya acumulación solidaria entre pares, pudiendo retroalimentarse desde allí. El barrio pasa a ser el lugar donde se trabaja y en donde empiezan a generarse círculos económicos de producción y consumo.
- Fortalece el desarrollo comunitario y local. A nivel comunitario, apunta al ejercicio de la organización, y al ejercicio de la solidaridad y las relaciones de reciprocidad. Vuelve útiles, recursos humanos y materiales concebidos como “improductivos”. A nivel local, fortalece el mercado interno (Club del Trueque, Microemprendimientos, Talleres autogestionados) e intenta restablecer la relación entre producción y desarrollo local.
- Revitaliza y sostiene la idea del trabajo como eje integrador de la comunidad y de la sociedad en general.

En este balance, por supuesto, no cabe una evaluación en términos de eficacia, eficiencia y rentabilidad económica, porque desde ya pronosticamos

que no la pasarían. En otras palabras, consideramos que vale la pena apoyar a todas estas formas de organizaciones productivas, por su dimensión social. Y en este sentido, coincidimos con Forni cuando afirma que el único camino para posibilitar la generación de un sector de estas características, es el apoyo a través de las políticas públicas. Para Forni, esto se configura como un movimiento social significativo, cualitativamente diferente de otras experiencias organizativas anteriores de los sectores populares, que concreta realizaciones sectoriales y localizadas en pequeña escala. Pero la pregunta es: ¿cuál será el futuro de estas organizaciones? "El futuro de este movimiento depende en primer lugar de la ubicación que pueda ocupar en un cuadro de fuerzas sociales: podrían crecer siendo auxiliares subordinados de políticas públicas; mantenerse como experiencias alternativas y paradigmáticas (en base al apoyo externo) a pequeña escala, siendo de alguna manera un fin en sí mismas; ser un conjunto de soluciones de bajo costo para los pobres, en buena medida transitorias; o potenciarse como agentes autónomos pero fertilizadores de políticas públicas, siendo al mismo tiempo la base de un sector cuya lógica económica responda a los principios de autosuficiencia eficiente"(Forni, 1990:25).

De todas maneras quedan abiertos algunos interrogantes como:

"Estos espacios de sobrevivencia y resistencia que se multiplican en los momentos de profundo desempleo, ¿tendrán la potencialidad de sobrevivir e influir cualitativamente en la construcción de una sociedad más justa y democrática?"

Trasladándonos ahora al plano teórico, consideramos que es imprescindible volver a retomar el estudio y la sistematización dentro de este campo en el que confluyen elementos económicos, organizaciones sociales, desarrollo comunitario y local. Sobre todo teniendo en cuenta que la crisis global, que afecta principalmente los países más desfavorecidos, ha llevado a una multiplicación exponencial de estas formas de organización. Nos parece necesario una mayor profundización en las características particulares de las formas de economía llamadas alternativas a fin de seguir ahondando en las diferencias y similitudes y delimitando este concepto del de formas de economía informal. Esta propuesta apunta a la futura construcción

de un marco interpretativo que ayude a descubrir las causas de estos fenómenos y que pueda determinar si es o no necesario aportar categorías más precisas (que la de economía informal) para su conceptualización ya que este trabajo sólo ha pretendido recorrer la fase exploratoria y descriptiva del tema.

Por último y para finalizar, creemos que, más allá de lo afirmado en nuestra hipótesis, es indiscutible lo que afirma François Houtart en su trabajo presentado en el Foro Social Mundial realizado en el pasado mes de enero en Brasil:

"Una de las bases del sistema económico capitalista es *afirmar y hacer creer que no hay alternativas*, que es necesario empujar la liberalización hacia adelante con el fin de poder resolver los problemas en suspenso y que el mercado es el verdadero regulador de la sociedad.

Las alternativas, que son el fruto de actores sociales, no pueden surgir más que de la *deslegitimación* de la situación existente, es decir del capitalismo real. En otros términos, es necesario destruir la idea de que no hay más alternativas. En efecto, en la medida en que una convicción como ésta siga prevaleciendo, ninguna solución será creíble y los juegos serán ganados con ventaja."

Bibliografía

- Adler de Lomnitz, Larisa: *Cómo sobreviven los marginados* Méjico edit. Siglo XXI 1987 pag 24
- Anuario del Comercio Justo capítulo II
www.epitelio.org./EFTA/2000
- Anuario del Comercio Justo capítulo III
www.epitelio.org./EFTA/2000
- Baque, Phillippe: *¿Qué es la economía solidaria?* En: *Rev. HIKA* N° 59 Bilbao, España (1995) Pág. 35
- Beekman, Bert: *Comercio Justo y Desarrollo Comercial* En: *LEISA*, Boletín de ILEIA. España, Vol.: Marzo (1999) Pág. 8

- Bidet, Eric: *L'économie sociale*, citado por Jean Loup Motchane en "La economía social y solidaria, ¿Coartada o alternativa al liberalismo?" *Le Monde Diplomatique*. Buenos Aires, Vol.:Febrero (2001) Pág. 14
- Bonefeld, Werner: *La reformulación de la teoría del Estado* En: Hirsch y otros "Los estudios sobre el estado y la reestructuración capitalista". Argentina Fichas Temáticas de cuadernos del Sur Ed. Tierra del Fuego 1988 Págs. 51,56, 77, 78, 89.
- Cartaya, Vanessa: *El confuso mundo del sector informal*. En: Rev. *Nueva Sociedad* N° 90 Caracas, Venezuela, (1987) Págs. 77, 84
- Coraggio, José Luis: *Las redes de trueque como institución de la economía popular*. Documento descargado de <http://www.edu.ar> Octubre 1998 Págs. 1, 5, 14
- Coraggio, Luis: *El trabajo desde la perspectiva de la economía popular* Mayo 1996. documento extraído de la biblioteca digital del Ministerio de Educación de la Nación, Pág. 10
- Coriat, Benjamin: *Penser a l'envers, Travail et organization dans l' Enterprise Japonaise*. París, ed. C. Burgois 1991.
- Coriat, Benjamin: *Taylor, Ford & Ohno; Nuevos Desarrollos en el Análisis del Ohnismo* En: *Estudios del Trabajo* N° 7 Primer Semestre. Asociación Argentina de especialistas en estudios del Trabajo (ASET) Buenos Aires (1994). Págs. 2, 4
- Engels, Federico: *Del Socialismo Utópico al Socialismo Científico* Madrid Ed. Ricardo Aguilera, 1969 Pág. 41
- Espinosa, Juan Guillermo. *Economía, Autogestión y Desarrollo*. En: Colomer Viadel (comp.). "Sociedad Solidaria y Desarrollo Alternativo" Méjico ed. Fondo de Cultura Económica" 1993 Págs. 78, 80, 88
- Forni, Floreal H., *¿Puede resultar algo bueno de la crisis?; Mito o realidad de la organización popular*. En: Comp.: Forni y Sanchez "Organizaciones Económicas Populares" Más allá de la informalidad. Buenos Aires, ed.: Servicio Cristiano de Cooperación para la Promoción

Humana. 1990 Pág. 25

- Gambina, Julio: *Política y Cooperativismo*; Teoría y Práctica de la Cooperación. En Rev.: *Idelcoop* Rosario, Santa Fé ed. Idelcoop (1998) Pág. 397

- Garbulsky, Porcel, Begnis y otros: *¿Qué, Quién, Cómo, Cuándo en el Cooperativismo?*. IDELCOOP Buenos Aires Ed, Instituto de la Cooperación 1998 Págs. 11, 36.

- Gortz, Andre: *La metamorfosis del trabajo; Búsqueda del sentido*. Crítica de la razón económica. Madrid, Editorial Sistema 1991 Págs. 5, 84.

- Houtart, François: *Las alternativas creíbles del capitalismo mundializado* Fórum Social Mundial 2001 Biblioteca das Alternativas www.forumsocialmundial.org.br Porto Alegre 2001

- <http://www.trueque.org.ar> Nov. 2000

- <http://www.epitelio.org/EFTA/2000> Dic. 2000

- <http://www.reasnet.com> Dic. 2000

- <http://www.eurosur.org/-ideas-co/> Nov. 2000

- <http://www.nodo50.org/ocsi> OCSI Nov. 2000

- <http://www.geocities.com/RainForest/canopy/5413/Introducción/faqhtm>. Principios de la Red Global del Trueque Nov. 2000

- Klener, A., Razeto, L.: *Manual del Taller autogestionado* Biblioteca del Fondo de Pequeños Proyectos de Desarrollo. Providencia Ediciones Sur 1989 Págs. 7, 49.

- Meda, Dominique: *Riesgos y Límites del Tercer Sector*". En: Ciencias Transversales *Le Monde Diplomatique* www.monde-diplomatique.fr Vol.: diciembre (2000)

- Mercau, Fernando: *Las experiencias económicas populares: ¿Un espacio alternativo?* Buenos Aires, Argentina ed. C.E.D.Y.E.P. 1991 Págs. 8, 17, 32.

- Motchane Jean Loup en *La economía social y solidaria*,

¿Coartada o alternativa al liberalismo? En Rev. *Le Monde Diplomatique*. Buenos Aires Vol.: Febrero (2001) Pág. 17.

- Murmis, Miguel: *Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo*. En: *Revista Latinoamericana de Sociología*. Documento de trabajo n°53 Centro de Investigaciones sociales Torcuato Di Tella. Bs. As (1969) Pág. 415-416.

- Pavón, Hector: *Cambia, todo se cambia*. En: *Diario Clarín, suplemento Zona* Buenos Aires 20/08 (2000) Págs. 3, 4

- Pérez Sainz, Juan Pablo: *Globalización y neoinformalidad en América Latina* En: Rev. *Nueva Sociedad* n°135. Caracas Venezuela (1995) Pág. 36.

- Polanyi, Karl: *El sistema económico como proceso institucionalizado*. En: Godelier, Maurice (comp.) "Antropología y Economía". Barcelona ed: Anagrama 1974. Pág. 161

- Polanyi, Karl: *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1994.

- Portes, Alejandro: *El sector informal: definición, controversias, relaciones con el desarrollo nacional* En: Hardoy (comp.) "Ciudades y sistemas urbanos" Buenos Aires, Argentina CLACSO 1984 Págs. 96, 101.

- Razeto, Luis: *Los caminos de la economía de la Solidaridad* Bs. As ed. Lumen Humanitas. 1997 Págs. 34, 64, 186.

- Razeto, Luis: *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*. Citado en Hopenhayn, Martín, *Nuevos enfoques sobre el sector informal* En: *Pensamiento Iberoamericano* N° 12 Ed. Instituto de Cooperación Iberoamericana Madrid España (1987) Pág. 86.

- Rosanvallon, Pierre: *La nueva cuestión social; Repensar el Estado Providencia* Bs. As Ed. Manantial. 1995 Pág. 10, 86, 115.

- Vanek, Jaroslav: *La economía de la participación* Buenos Aires Amorrortu Editores, 1974. Págs. 3, 19.

Formas económicas	Modo de producción					
	Origen	Generación	Proceso de trabajo (relaciones de producción)	Carácter de la propiedad de los medios de producción	Proc. de producción (toma de decisiones, conocimiento global)	Obtención de los insumos necesarios para la producción
Ciudades del Trueque	Tra	o	Generalmente se trata de una UD (unidad doméstica de producción) ⁸ o de algún productor independiente (pequeña escala)	Propiedad privada perteneciente a la UD	Toma de decisiones en manos de los que producen, conocimiento global del proceso	Sistema de mercado formal en la mayoría de los casos. Una minoría los obtiene a través del trueque

⁸ El concepto de unidad doméstica que utilizamos es extraído de Coraggio: “Entendemos por unidad o grupo doméstico al conjunto de individuos, vinculados de manera sostenida, que son – de hecho o de derecho – solidaria y cotidianamente responsables de la obtención (mediante su trabajo presente o mediante el acceso a transferencias o donaciones de bienes, servicios o dinero) y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros” Coraggio, José Luis: **El trabajo desde la perspectiva de la economía popular** pag. 9

M icroem- prendimi entos (grupos precoope- rativos) ⁹	Tra bajo	o	Puede incluir miembros de una UD o trabajadores asociados Pequeña escala	Propied ad social (medios de producción obtenidos por algún subsidio o crédito)	Idem	Sistema de mercado formal
Ta lleres autogesti o-nados	Tra bajo	o	Puede incluir miembros de una UD o trabajadores asociados Pequeña escala	- Común - Mixta - Personal en partes iguales o en proporciones diferentes Medios de producción obtenidos por algún subsidio	Idem	Sistema de mercado formal
Modo de producción						

⁹ Ver Capítulo IV pag 9

¹⁰ Ver Capítulo IV pag 12

Formas económicas-cas	Origen	Carácter	Proceso de trabajo (relaciones de producción)	Carácter de la propiedad de los medios de producción	Proceso de producción (toma de decisiones, conocimiento global)	Obtención de los insumos necesarios para la producción
Cooperativas de trabajo	Trabajo		Trabajadores asociados Pequeña escala en la mayoría de los casos Servicios	Propiedad social (medios de producción obtenidos por algún crédito)	Idem	Sistema de mercado formal
Cooperativas de intercambio-bio	----- -----	o				Red de empresas sociales

<p>C comercio Justo a) entidade s comercia n-tes b) organiza -ciones de producto -res que exportan</p>	<p>Capital Tra bajo</p>	<p>¿?</p>	<p>Productor es directos asociados</p>	<p>Propie dad de la institución Produ ctores directos asociados en cooperativas con propiedad social</p>	<p>Las decisiones son tomadas por los que producen, pero debiendo tener en cuenta lo aconsejado por las entidades importadoras (calidad, tipo de producto, etc)</p>	<p>Sistema de mercado formal (la compra puede llegar a estar financiada por las entidades importadoras</p>
<p>Re d de útiles Financie- ros</p>	<p>Capital</p>	<p>----- ----- ---</p>	<p>----- -----</p>	<p>Ahorr istas particulares Fondo de inversión social</p>	<p>Toma de decisiones a cargo de un consejo directivo</p>	<p>----- -----</p>

Empresas autogestionadas	Capital	o	Los trabajadores son empleados de la empresa mediante contrato Participación equitativa en los ingresos Gran escala	Propiedad privada. Los trabajadores tienen derecho de usufructo	Toma de decisiones a cargo de un consejo directivo y la asamblea de trabajadores	Sistema de mercado formal
For mas económicas	Forma jurídico - legal	Tipo de organización (de apoyo o de base)	Tema específico	Estrategia de intervención (asesoramiento, desarrollo local, etc.)	Tipo de población con que trabajan	
Club del Trueque	Asociación sin fines de lucro	Organización de base	Redes de intercambio local.	Desarrollo del mercado interno local	Clase Media Nuevos pobres	
Micr oempren- dimientos	Ninguna, son sociedades de hecho	Organización de base	Producción de bienes y/o servicios en pequeña escala	Estrategias productivas comunitarias	Clase Media Baja	

Talles autogestionados	Ninguna, son sociedades de hecho	Organización de base	Producción de bienes y/o servicios en pequeña escala	Estrategias productivas comunitarias	Clase Media Baja
Cooperativas de producción y/o transformación	Cooperativa	Organización de base	Producción de bienes y/o servicios generalmente en pequeña escala		Pequeños productores
Cooperativas de trabajo	Cooperativa	Organización de base	Producción de bienes y/o servicios generalmente en pequeña escala	Producción	Trabajadores independientes
Cooperativas de intercambio	Cooperativa		Relaciones comerciales	Fortalecimiento de redes entre empresas sociales y autónomas	Empresas, cooperativas

Comercio Justo	Asociación sin fines de lucro	Organización de apoyo	Comercio con productores del Sur. Defensa del precio justo	Cooperación Internacional, financiamiento, asesoramiento, capacitación	Pequeños productores
Red de útiles Financieros	Asociación sin fines de lucro	Organización de apoyo. Une diversas iniciativas de financiación alternativa y solidaria	Otorgamiento de créditos para empresas solidarias	Financiamiento a proyectos de economía social y solidaria	----- -----
Empresas autogestionadas	Empresa privada	----- -----	Producción de bienes y servicios a gran escala	Producción, desarrollo de la autogestión	Trabajadores, obreros