



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

I JORNADAS DE **ECONOMÍA POLÍTICA**

6 y 7 de diciembre de 2007 - Campus UNGS

LA ECONOMÍA DE LOS TRABAJADORES.

REPENSANDO LA VIABILIDAD DE LAS POLÍTICAS SOCIALES.

PILAR ALZINA

INSTITUTO DE INDUSTRIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

jornadaecopol@ungs.edu.ar / www.ungs.edu.ar/ecopol

(54 11) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7160

LA ECONOMÍA DE LOS TRABAJADORES.

REPENSANDO LA VIABILIDAD DE LAS POLÍTICAS SOCIALES.

PILAR ALZINA¹

ABSTRAC

Una de las realidades actuales en los sectores afectados por la crisis del 2000/2001 fue el surgimiento de economías alternativas como los emprendimientos autogestionados y las cooperativas de trabajo en general promovido por los programas de subsidios y créditos² otorgados por la Dirección General de Economía Social³.

Los integrantes del Departamento de Economía Social de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) Nacional y de Capital, hemos hecho un relevamiento de los microemprendimientos y cooperativas adheridos a la CTA, donde actualmente priman la autogestión en zonas de villas de la Capital Federal⁴. Este relevamiento se hizo con el objetivo de indagar las problemáticas en la organización, producción, comercialización y gestión de los mismos, como también para evaluar si existían limitaciones en la propuesta estructural de dichos programas.

Desde el surgimiento de estos emprendimientos es interesante ver como a partir del desarrollo de estas economías alternativas se empezaron a tejer con ellas una serie de lazos sociales que recomponen el sentido de pertenencia, en estos casos a su villa/barrio, dando lugar al resurgimiento de prácticas solidarias entre los vecinos como por

¹ Socióloga y Docente de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Cursando el 2do año de la Maestría de Comunicación y Cultura de la UBA. Coordinadora del Departamento de Economía Social de la Central de Trabajadores Argentinos Capital (CTA). pilaralzina@yahoo.com.ar

² Uno de los programas dirigidos al financiamiento de proyectos de creación de emprendimientos productivos, y crecimiento de los ya existentes, fue desarrollado desde la Dirección General de Economía Social, DGES:PROMUDEMI(Línea de crédito orientada a financiar la creación de emprendimientos, mediante subsidios por un monto máximo de \$2.500 , más un monto de \$200 por mes para los beneficiarios de dichos programas, con el fin de que este actué como un sostenimiento básico de los trabajadores.

³ Antes llamada Dirección de Microemprendimientos y Economía Social.

⁴ Actualmente existen Microemprendimientos en las villas 1, 11,14, 15, 31bis, villa Ramón Carrillo, Villa Soldati, y barrio Pirelli (que es una villa “urbanizada”). Por otro lado existen cooperativas de imprenta y textil en la Boca y en Parque Patricios, y microemprendimientos en Flores, Paternal.

ejemplo: los comedores barriales, los roperos comunitarios, las asambleas barriales, las reuniones de mujeres golpeadas.

De a poco se fueron dando a sí mismos respuestas colectivas a sus problemas cotidianos; desde sus particulares grados de pertenencia a la CTA empezaron a organizarse para solucionar uno de sus grandes problemas en la inserción de los programas sociales promovidos por el Ministerio de Desarrollo social. La carencia del documento de identidad Argentino impedía que muchos de los desocupados accedan a estos programas, entonces una de las formas de resolver este problema fue la creación de un Departamento de Identidad que los gestionara. Esta experiencia político- sindical también implicó para ellos contar con un espacio de contención, el Departamento de Economía Social, donde asesorarse y plantear sus problemáticas, como por ejemplo la necesidad de tener cursos de capacitación en serigrafía, en moldería, corte, costura y comercialización, etc.

En esta ponencia describiremos y analizaremos los obstáculos con los que se encuentran estas nuevas formas de economías alternativas, como también reflexionaremos sobre los fundamentos teóricos de estos programas de financiamiento y fundamentalmente sobre el grado de su viabilidad.

“ECONOMIA AUTOGESTIONADA DE LOS TRABAJADORES”

“LIMITACIONES EN LOS PROGRAMAS PUBLICOS”

Introducción:

En este trabajo haremos hincapié en los avances de un relevamiento hecho por la Dirección de Economía Social, que construyó con una muestra de la población que recibió subsidios y créditos desarrollados por la DGES⁵. A medida que describiremos dicha investigación, interrelacionaremos, sí en algún punto se relacionan las preguntas,

⁵ Línea de crédito dirigida a financiar proyectos de creación y crecimiento de emprendimientos productivos. Por otro lado se implementó un subsidio de \$200 durante 6 meses, con el fin de sostener el ingreso básico de los trabajadores, mientras que a los emprendimientos productivos se les otorgaba subsidios con un monto máximo de \$2500 destinado a la compra de maquinarias y herramientas de los proyectos productivos.

los datos, con un pequeño relevamiento que hizo el Departamento de Economía Social (DES) de la CTA⁶ de 16 microemprendimientos y cooperativas de trabajo, que representan a 310 trabajadores⁷. Dado que son dos muestras diferentes, donde las estrategias metodológicas fueron distintas, sólo nos remitiremos a describir los avances de la indagación de ambas instituciones de modo reflexionar sobre la economía alternativa de estos microemprendimientos y cooperativas de trabajo, muy pocos estudiados hasta el momento, para reflexionar sobre las dificultades que se les presenta desde el comienzo del microemprendimiento, la compra de insumos, la producción, hasta la comercialización.

Por otro lado analizaremos brevemente las políticas públicas en relación a uno de los programas, Plan de Desarrollo Local y Economía Social, implementado por el Ministerio de Desarrollo Social. A partir de esta reflexión abriremos algún interrogante de modo de repensar algunas de las propuestas que viene proponiendo el Instituto de Formación y Capacitación de la CTA y el departamento de Economía Social de Capital Federal

NUEVAS PRÁCTICAS SOCIALES, NUEVOS SUJETOS, NUEVOS PODERES.

“Con la informatización de los procesos productivos y conformación de los grandes grupos empresariales transnacionales de la producción, distribución y comercialización, con los procesos de flexibilización laboral, la corrupción de los sindicatos, la aplicación del modelo neoliberal, implicó por un lado la expulsión de millones de trabajadores del proceso productivo y por el otro se impuso una mayor explotación extendida a todos los sectores sociales, profesionales, técnicos, especialistas, y por el otro millones de trabajadores”⁸.

Sin embargo a pesar de estas formas de subordinación al capital, se fragmentó la sociedad, dando lugar a nuevas formas de resistencia y de lucha frente a estos procesos sociales, generándose nuevas asociaciones gremiales, movimientos políticos, barriales,

⁶ Central de Trabajadores Argentinos

⁷ 6 cooperativas de trabajo, una de ellas es de Construcción y tiene 160 trabajadores (mientras las otras están compuesta dos por 5 personas y 3 por 10 personasa), y 10 emprendimientos de 10 personas cada uno.

⁸ Isabel Raucher (2005). Sujetos Políticos. Rumbos Estratégicos y tareas actuales de los movimientos sociales y políticos en América Latina. Presente y Pasado XXI.

trabajadores tomando fábricas, clínicas, autogestionamiento de emprendimientos y cooperativas de trabajo, “surgiendo nuevas prácticas sociales, nuevos actores sociales, y nuevos poderes”.

“Este proceso de fragmentación que generó la implementación del neoliberalismo presenta obstáculos para generar proyectos alternativos políticos, económicos. Sin embargo para que se pueda generar nuevas identidades colectivas, es necesario previamente rearticulaciones sociales, políticos, entre viejos actores y nuevos capaz de visualizar fines socio histórico identificables, que implica necesariamente la construcción de redes y “nodos de articulación social” basados en la participación democrática de los distintos sectores sociales”⁹.

1. Tipo y Característica de los Microemprendimientos Relevados por la DGECS:

A continuación presentaremos la rama de actividad de los mismos:

Sobre el total de la muestra de 147 microemprendimientos asociados se obtuvo:

Cuadro N1¹⁰:

| Rama de actividad | Porcentaje |
|---|------------|
| Producción de bienes no alimentarios (manufacturas), dentro del cual se ubican: Fabricación textil, Fabricación de calzado y marroquinería y Artesanales. | 60,1% |
| Agroindustriales: Elaboración de productos para consumo humanos Agroindustriales y elaboración de productos para consumo animal. | 17% |
| Bienes vinculados a la Construcción, como por ejemplo: Carpintería, Herrería. Construcción de vivienda nueva o ampliación; Instalaciones eléctricas y producción de ladrillos, bloques, baldosas, tejas, etc. | 11,1% |
| Servicios vinculados al perfil de la Localidad: Gastronomía, Turismo, Mantenimiento de parques y jardines, Reparación de calles y veredas-agropecuarios, Almacén o provisión de alimentos, Fraccionamientos, Envasado y Venta de productos- | 2,6% |
| Comercio. Venta de insumos agropecuarios, Almacén o provisión de alimentos, Fraccionamiento, Envasado y Venta de productos | 2.6% |
| Agropecuarios, pesqueros o acuícola - Hortalizas, animales de granja, ganado, pesca, etc. - como Servicios vinculados a la reparación de maquinarias, rodados y electrodoméstico - Gomería, talleres, reparación de | 1.3% |

⁹ Isabel Raucher (2005). Sujetos Políticos. Rumbos Estratégicos y tareas actuales de los movimientos sociales y políticos en América Latina. Presente y Pasado XXI.

¹⁰ Fuente DGES

| | |
|---|------|
| artefactos, etc.- como Servicios personales – Guarderías, cuidado de ancianos, peluquería, etc. | |
| Producción de insumos para la industria - Fabricación de implementos y/o máquinas y fabricación de insumos para la industria- | 0.7% |
| Servicios vinculados a la construcción y mantenimiento edilicio - Plomería, albañilería, pinturería, y otras actividades asociadas a la reparación de instalaciones eléctricas, de gas, agua, etc | 0.7% |
| Otras Ramas | 1.3% |

Por otro lado en el pequeño relevamiento hecho por el Departamento de Economía Social de la CTA, se observó lo siguiente.

Cuadro N 2¹¹:

| Rama de actividad | Números absolutos |
|-------------------|-------------------|
| Textil | 6 |
| Panadería | 5 |
| Construcción | 1 |
| Serigrafía | 1 |
| Imprenta | 1 |
| Juguetes | 1 |
| Limpieza | 1 |
| Total | 16 |

Como se observa en los datos, al igual que en la muestra que realizó la DGECS, predominan la producción de productos no alimentarios, de todos modos conociendo los demás microemprendimientos que no pudimos encuestar, sigue predominando los emprendimientos de servicio, y luego le siguen los de producción de alimentos.

2. Instituciones promotoras de los microemprendimientos

Es interesante saber que el 45,6 % de los emprendimientos relevados por (DGECS) fueron promovidos por algún tipo de institución.

Cuadro N3¹²:

¹¹ Fuente: Departamento de Economía de la CTA Capital.

¹² Fuente: DGES

| INSTITUCIONES PROMOTORAS | PORCENTAJES |
|---------------------------------|--------------------|
| Organismos Gubernamentales | 53.8% |
| Otros(tipos de institución) | 20% |
| ONG´s | 7.6% |
| Instituciones Comunitarias | 6.6% |
| Instituciones Religiosas | 5.4% |
| Amigos /Familiares | 3.2% |
| Cooperativas | 1% |
| Bca.Privada | 1% |
| Intituciones Microfinanzas | 1% |

Como se observa más de la mitad esta promovida por organizaciones Gubernamentales, mientras que en los emprendimientos adheridos a la CTA, todos fueron suscitados y apoyados por las distintas organizaciones políticas que están adheridas a la misma.

3. Cursos de Capacitación:

Sobre un total de 115 respuestas múltiples de aquellos emprendimientos que realizaron algún tipo de curso de capacitación la DGECS relevó lo siguiente:

Cuadro N 4¹³:

| Cursos | Todos | La mayoría | Algunos |
|--|-------|------------|---------|
| Curso de micro emprendimiento | 22.6% | 40.9% | 25.9% |
| Computación | 12.9 | 13.6% | 11.2% |
| Administración /Contabilidad/Ventas | 9.7% | 4.5% | 6.4% |
| Producción de alimentos | 16.1% | - | 3.2% |
| Peluquería/Cosmética/ Corte/Confección | 3.2% | 9.1% | 4.8% |
| Carpintería/Construcción /Gas/Plomería | - | 9.1% | 4.8% |
| Electricidad/Radio/ TV | 3.2% | - | 1.6% |
| Mecánica/ajuste | 3.2% | - | 1.6% |
| Otros | 29.1% | 22.8% | 38.9% |

¹³ Fuente: DGECS

A partir de estos datos se observó que se privilegiaron los cursos que orientados a la gestión y administración de los emprendimientos, sobre aquellos relacionados a la producción y a los rubros específicos.

En cambio en el relevamiento de 16 microemprendimientos y cooperativas hecho por el Departamento de Economía social de la CTA, se observó los siguientes cursos de capacitación:

Cuadro N 5¹⁴:

| Curso de capacitación | Numeros absolutos |
|--|-------------------|
| Rubros relacionados a la Panadería | 3 |
| Serigrafía | 1 |
| Oficio Gráfico | 1 |
| Uso y manejo de máquina | 1 |
| Diseño de Juguetes, seguridad en el espacio de trabajo | 1 |
| Fabricación y conservación | 1 |
| Ningún curso de capacitación | 8 |

Sí bien la relación entre los que hicieron cursos de capacitación para su microemprendimiento y los que no, está repartida. Sin embargo es interesante que de los 8 microemprendimientos que hicieron capacitación, es decir más de la mitad, lo hizo entre compañeros, mientras que los otros por sindicato o mediante los que facilita el Gobierno de la Ciudad. Esta forma de solucionar los problemas para

desempeñar las tareas productivas da cuenta de los lazos de solidaridad que se dan en este tipo de asociaciones informales, adheridas a la CTA.

4. Instrumentos utilizados para Trabajar:

Según el relevamiento de la DGECS sobre un total de 543 respuestas de la utilización de bienes y/o vínculos para el desarrollo de los emprendimientos, se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro N 6:¹⁵

| Utilización de bienes | Porcentajes |
|---|-------------|
| Herramientas de uso manual y eléctricas | 24.6% |
| Máquinas | 21% |

¹⁴ Fuente: Departamento de Economía Social CTA Capital.

¹⁵ Fuente: DGECS

| | |
|---|-------|
| Instalaciones(estanterías, mesas, sillas) | 19.5% |
| Cocina | 8.3% |
| Heladera | 7.4% |
| Instrumental | 6.4% |
| Auto | 4% |
| Bicicleta | 2.6% |
| Camioneta | 2.6% |
| Carrito | 0.5% |
| Moto | 0.5% |
| Camión | 0.3% |
| Otros | 1.1% |
| No utiliza | 0.9% |
| Ns/Nc | 0.3% |

Como podemos observar a partir de estos porcentajes, los instrumentos más utilizados para trabajar son aquellos necesarios para la producción en sí misma, representando un 87.2%, mientras que el porcentaje restante representa a todo tipo de vehículos para la distribución.

5. Pertenencia de los bienes utilizados:

“Con respecto al uso de las herramientas de uso manual o eléctricas, se registró que en un 47.1% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, en un 41.8% son propiedad compartida, en un 5.3% son prestadas y en un 2.2% son Alquiladas, el 2.9% corresponde a otro tipo de vínculo, y el 0.7% no sabe/no contesta. En el caso de la categoría Máquinas, se registra que en un 44.8% son propiedad compartida, en un 41.2% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento. En un 7.9% son prestadas y en un 2.6% son alquiladas. El 3.5% corresponde a otro tipo de vínculo. En el caso de la categoría Instalaciones (estanterías, mesas, sillas, etc.), se registra que en un 40.6% son propiedad compartida, en un 39.6% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, en un 12.3% son prestadas y en un 2.8% son alquiladas. El 2.8% corresponde a otro tipo de vínculo, y el 1.9% no sabe/no contesta. En el caso de la categoría Cocina, se registra que en un 44.4% son propiedad compartida, en un 33.3% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, en un 15.6% son prestadas y en un 6.7% son alquiladas” (Fusec.Pág.21). En el caso de la categoría Heladera, se registra que en un 45% son propiedad compartida, en un 40% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, en un 12.5% son prestadas y en un 2.5% son alquiladas. En el caso de la categoría Instrumental (elementos de medición, prueba, vestimenta adecuada), se registra que en un 48.7% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, en un 45.7% son propiedad compartida, y en un 2.8% son prestadas. El 2.8% corresponde a otro tipo de vínculo.

En el caso de la categoría Auto, se registra que en un 54.6% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, y en un 31.9% son alquilados. Tanto el vínculo prestado como propiedad compartida, y la categoría no sabe/no contesta, representan, cada uno, un 4.5%.

En el caso de la categoría Bicicleta, se registra que en un 71.4% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento. Tanto el vínculo prestado como propiedad compartida representan, cada uno, un 14.3%.

En el caso de la categoría Camioneta, se registra que en un 57.1% son alquiladas, en un 28.6% son prestadas, y en un 14.3% son propiedad compartida.

En el caso de la categoría Moto, se registra que el total de las respuestas corresponden a que son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento.

En el caso de la categoría Carrito, se registra que en un 66.7% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento, y en un 33.3% son propiedad compartida.

En el caso de la categoría Camión, se registra que el total de las respuestas corresponden a que son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento.

En el caso de la categoría Otros, se registra que en un 50% son propiedad compartida, y en un 33.3% son propiedad de uno de los miembros del emprendimiento. El 16.7% no sabe/no contesta” (Fusec. Pág.22).

En cambio los microemprendimientos adheridos a la CTA, sus bienes son los siguientes.

Cuadro N 7:¹⁶

| Instrumentos utilizados para trabajar | Números absolutos |
|--|-------------------|
| Herramientas(sierras, martillos, insololadora, guillotina, mesa de serigrafía) | 8 |
| Máquinas(Overlok, Rectas, máquinas de impresión, hornos) | 9 |
| Manualmente | 7 |
| Camiones | 1 |
| Total: | 25 respuestas |

Como podemos observar en estos microemprendimientos y cooperativas de trabajo también priman las máquinas y herramientas para la producción, mientras que en esta pequeña muestra escasean los vehículos para distribuir los productos.

¹⁶ Fuente: Departamento de Economía Social de la CTA Capital.

7. Comercialización:

De las 147 respuestas correspondientes al número de microemprendimientos encuestados se observa lo siguiente:

a-Cantidad de clientes:

Cuadro N 8¹⁷:

| Cantidad de Clientes | Porcentajes |
|----------------------|-------------|
| 2-10 | 30.6% |
| 11-20 | 14.3% |
| Más de 20 | 18.4% |
| Uno sólo | 15% |
| Más de 50 | 15.6% |
| No comercializa | 3.4% |
| Ns/Nc | 2% |
| Missing | 0.7% |

Como se puede leer en estos datos el 44,9% de los microemprendimientos tienen entre 2-20 clientes. Mientras el 15% sólo tiene un cliente, un 3.4% no comercializa, un 2% Ns/NC, representando estos tres últimos desalentadores porcentajes un 20.4% de la muestra. Un 18.4% tiene más de 20 clientes, y el 15.6 % más de 50. Sí

tenemos en cuenta que estos microemprendimientos podrían estar compuestos aproximadamente de trabajadores de 10 trabajadores, los clientes son muy escasos en relación a la cantidad de ingresos que tienen que producir para distribuir entre 10 trabajadores.

b-Mientras que el Tipo principal de clientes son:

Cuadro N 9¹⁸:

| Principales Clientes | Porcentajes |
|---------------------------|-------------|
| Particulares | 38.3% |
| Comercios minoristas | 14.5% |
| Empresas chicas | 9% |
| Empresas Asociadas | 7.2% |
| Organismos Públicos | 5.8% |
| Empresas Medianas | 4.7% |
| Comedores o escuelas | 4.3% |
| Empresas Grandes | 4% |
| Fábricas | 3.2% |
| Distribuidores mayoristas | 3.2% |
| Vendedores | 1.4% |

¹⁷ Fuente: Departamento de Economía de la CTA Capital.

¹⁸ Fuente: DGES

| | |
|------------|------|
| Ambulantes | |
| Otros | 4% |
| Ns /Nc | 0.4% |

En este relevamiento se puede apreciar que la mayor parte de los clientes está orientada a los clientes particulares, con un 38.3 % y el en los comercios minoristas con un 14.5%, mientras que el 47.2% restante está distribuido entre distintos tipos de clientes.

En relación a los clientes de los microemprendimientos relevados por la Departamento de Economía Social de la CTA, se observan los siguientes datos:

c-Cantidad de Clientes de los microemprendimientos adheridos a la CTA:

Cuadro N 10¹⁹:

| Cantidad de clientes | Números absolutos |
|----------------------|-------------------|
| 1-10 | 2 |
| 11-20 | 1 |
| Más de 20 | |
| de 50 a 100 | 1 |
| 101-200 | 1 |
| Todavía no tenemos | 2 |
| Ns/Nc | 5 |

Como podemos observar de los microemprendimientos y cooperativas relevados la mitad (7) no sabe, y no contesta, y sólo dos tienen entre 50-200 clientes, estos datos ya nos están anticipando los ingresos.

d. Principales Clientes:

Cuadro N 11²⁰:

| Cientes | Números absolutos |
|--------------------|-------------------|
| Particulares | 4 |
| Vecinos del barrio | 3 |

¹⁹ Fuente: Departamento de Economía Social de CTA Capital.

²⁰ Fuente: Departamento de Economía de CTA Capital.

| | |
|--|---|
| Comercios | 3 |
| Paisanos | 1 |
| Edificios | 1 |
| Organizaciones sindicales y territoriales y privados | 3 |
| Empresas | 1 |

Como podemos observar no hay una gran cantidad de clientes por micro emprendimiento. Por otro lado los mecanismos de comercialización son

bastante precarios como se ve a continuación:

e. Mecanismos de comercialización:

Cuadro N 11²¹:

| Mecanismos de comercialización | Números absolutos |
|--|-------------------|
| venden mediante la técnica de puerta a puerta | 8 |
| venden por pedido | 3 |
| venden en Ferias | 2 |
| No tienen ningún mecanismo de comercialización | 1 |
| Ns/Nc | 1 |

Como lo indican estos datos los mecanismos de comercialización son mayoritariamente mediante la técnica de puerta a puerta, por lo tanto este indicador está manifestando una falta de conocimientos en las estrategias de marketing.

8. INGRESOS Y GANANCIAS POR MICROEMPREDIMIENTO

En relación a la baja proporción de clientes por microemprendimiento podemos observar cuales son los ingresos relevados por la relevados por la DGECS.

Cuadro N 12:²²

| INGRESOS | % |
|-----------------------|---------------|
| Cubre el costo | 19,6% |
| 0-200 | 14.3 % |
| 201-400 | 15,6 % |

²¹ Departamento de Economía Social de CTA Capital.

²² Fuente: DGES

| | |
|----------------------|--------------|
| 401-600 | 8.8 % |
| 801-1000 | 8.2 % |
| 601- 800 | 5.6 % |
| 1201-1800 | 4.8 % |
| 18001-2500 | 3.4 % |
| 25001-4000 | 2.7 % |
| 10.001-20.000 | 2.7 % |
| 1001-1200 | 2 % |
| 6001-10.000 | 1.4 % |
| 4001-6000 | 0.7 % |
| Perdida | 4 % |
| No tuvo | 1.4 % |
| Otros | 1.4 % |
| Ns, Nc | 3.4 % |

Como se puede leer en estos datos el 49.5% de las ganancias de los microemprendimientos de esta muestra, llegan a cubrir el costo, y a ganar entre \$0-\$200. Esto nos está indicando que la mitad de esta población, sí genera estos pequeños ingresos por microemprendimiento ni siquiera estaría alcanzando a sobrevivir, ya que a esta ganancia hay que dividirla por la cantidad de emprendedores²³. Un 8.8% de los microemprendimientos genera ingresos de \$400-\$600, otro 8.2 % está representado por aquellos microemprendimientos que recaudan entre \$801-\$1000, un 5.6 % de los microemprendimientos generan un ingreso entre \$600-\$800.

Como observamos también en estos tres últimos porcentajes, se deduce que estos ingresos por microemprendimiento no alcanzan para vivir, sí partimos del supuesto de que los emprendimientos están compuesto por 10 personas como los están los microemprendimientos adheridos a la CTA, estos trabajadores estarían ganando aproximadamente entre \$40- \$800.

Los otros intervalos de ingresos tampoco dejan de prevenirnos sobre la tendencia a los bajos ingresos, en este sentido un 3.4% de los microemprendimientos genera ingresos entre 1800-\$2500(es decir aproximadamente entre \$180-\$250), un 2.7 % entre \$2501 y \$4000(\$252-\$400), otro 2.7 % entre \$10.001 y \$20.000(\$1000-\$2000), el 2% entre \$1001 y \$1200(es decir entre \$100-% 120), el 1.4% entre \$6.000 y \$10.000(\$600-\$1000). El 4% respondió que el emprendimiento dio pérdida, el 1.4 % que no tuvo ingresos, y el 1.4% otros. Por último el 3.4 % no sabe no contesta.

Entonces podemos deducir que sólo un 6.1% de los trabajadores genera ingresos dignos de entre aproximadamente \$1000-\$2500.

Pongamos atención a los ingresos por microemprendimiento adheridos a la CTA.

²³ Lamentablemente este dato tan relevante fue omitido por la investigación de la DGECS.

Cuadro N 13²⁴:

| Ingresos de Microemprendimientos adheridos a la CTA | Números absolutos | Ingresos aproximados por trabajador | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------------------------|---|
| Alcanzan a comprar los insumos | 10 | \$0 | 35.3 % (100 ²⁵) |
| \$0-200 | 1 | \$25 ²⁶ | 3.5% (10) |
| \$201-500 | 1 | \$35 | 3.5% (10) |
| \$501-700 | | | |
| \$701-1000 | 1 | \$800 | 56.5 % (160) |
| \$1001-1200 | 1 | \$300 | 1.6% (3) |
| \$Total | 16 | | 100% (283) integrantes de microemprendimientos) |

Como observamos en esta pequeñísima “muestra”, un poco más de la mitad de los microemprendimientos está generando un ingreso de \$800²⁷, pero el restante está dividido entre un 35.3% que sólo le alcanza para comprar los insumos, mientras el otro 10% está generando un ingreso \$25-\$300.

a. Distribución de los miembros de los emprendimientos:

Según los emprendimientos relevados por la DGECS el 41,05% separa una parte para cubrir la compra de los nuevos insumos. El 31,94% para distribuir entre los miembros y el 26.6% separa una parte como reserva.

En cambio según el humilde revelamiento de los emprendimientos adheridos a la CTA, el 100% separa una parte para cubrir la compra de los nuevos insumos, y un el 25 % además distribuye los ingresos entre los miembros. Y ninguno separa una parte para una reserva.

²⁴ Fuente: Departamento de Economía Social de CTA Capital.

²⁵ Estamos estableciendo los porcentajes de los ingresos que recibe los integrantes de los micro emprendimientos adheridos a la CTA.

²⁶ Estos datos no fueron promediados, sino que son exactamente las respuestas de los trabajadores de los microemprendimientos.

²⁷ Estos ingresos corresponden a la cooperativa de construcción Mega Proyecto 01, integrada por 160 trabajadores de la Agrupación política MTL.

Respecto a qué criterios se usan para distribuir una parte de los ingresos entre lo miembros. Según el relevamiento de la DGES se reveló lo siguiente:

Cuadro N 14²⁸:

| DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS | % |
|------------------------------|-------|
| por parte iguales | 44.6% |
| Según el trabajo de c/u | 42.2 |
| Según el aporte de c/u | 5.4% |
| Según la necesidad de c/u | 3.3% |
| Ns/Nc | 4.3% |

Mientras según los 16 emprendimientos y cooperativas (es decir el 100%) relevados por el DES la CTA lo reparte por partes iguales.

Cuadro N 15²⁹: Tipo de Crédito- Origen de los fondos

| Préstamo Recibido | % |
|-----------------------------------|-----|
| Programa Público/Mixto | 32% |
| Amigos/Familia | 12% |
| Banca Pública | 12% |
| Otros Fondos | 12% |
| Prestamistas | 8% |
| Cooperativa de crédito | 4% |
| Instituciones Microfinanza | 4% |
| Proveedores/Clientes | 4% |
| Banca Privada | 4% |
| Organizaciones no Gubernamentales | 4% |
| Ns/Nc | 4% |

Como vemos el 32% de los microemprendimientos el crédito fue provisto por “*Programas públicos o mixtos (FONCAP, REDES, Programa Banca Social del Ministerio de Desarrollo Humano de la Provincia. de Buenos Aires, Banco Social de Moreno, etc.)*”, y en el 12% de los casos por *amigos, familiares, vecinos*. Un porcentaje igual al anterior corresponde a créditos otorgados por *bancos comerciales de la banca pública*, y un 8% corresponde a créditos otorgados por *prestamistas*. Las categorías que corresponden a la *banca comercial privada, a cooperativas de crédito, a institutos de microfinanza, a organizaciones*

gubernamentales y a proveedores, clientes, etc., representan cada una el 4% del origen de los fondos. El 12% de las respuestas corresponde a *otros fondos*. Por último el 4% de los casos *no sabe/no contesta*” (Fucek. Pág27).

Por otro lado en los microemprendimientos relevados por el Departamento de Economía Social de la CTA, del total de unidades productivas 11 han recibido subsidios fundamentalmente por Programa de Apoyo al Desarrollo de Unidades Locales,

²⁸ Fuente: DGES

²⁹ Fuente: DGES

mientras la minoría (2) recibió subsidios del CAM, de \$40.000, 12.000.000 del IVC(a la cooperativa de construcción Mega 01), otro préstamo fue otorgado por el Ministerio de Desarrollo social en un monto de \$50.000, mientras otra cooperativa recibió un préstamo de la CTA.

Del total de unidades productivas solo tres construyen fondos propios para la compra de insumos, tomando un porcentaje del subsidio de autoempleo. Y sólo una recibió un crédito de una ONGS por \$800.

9. El trabajo en emprendimientos y Cooperativas. Problemas y expectativas:

De los principales problemas de los emprendimientos, relevados por la DGECS, se observaron los siguientes:

Cuadro N 16³⁰:

| | |
|--|-------|
| Falta de infraestructura, vehículos, maquinarias, etc. | 20.1% |
| Ingresos insuficientes | 14.1% |
| Dificultades para comprar materias primas | 11.5% |
| Demanda insuficiente | 11.2% |
| Inestabilidad, Incertidumbre | 11.2% |
| Informalidad, ilegalidad, falta de habilitación | 5.9% |
| Inseguridad | 5.9% |
| Factores climáticos | 5.3% |
| Trabajo pesado, horarios extensos | 5% |
| Otros problemas | 5.7% |
| Dificultades para cobrar el trabajo | 3% |
| No tiene problemas | 0,9 % |
| Ns/ Nc | 0,2% |

Como vemos el 20.1 % dice tener falta de infraestructura, vehículos, maquinarias, etc. Una 14,1 % dice tener ingresos insuficientes, y un 11.5% dice tener dificultad para comprar mercaderías o materia prima. *“Tanto la demanda insuficiente como la inestabilidad/incertidumbre, representan cada uno un 11.2% de los principales problemas. Tanto la informalidad/ ilegalidad/ falta de habilitación y la inseguridad (robo,*

etc.) representan cada uno un 5.9% de las problemáticas. El 5.3% dice tener problemas por los factores climáticos (lluvia), el 5% por el trabajo pesado/ horarios extensos, el 3% tiene dificultad para cobrar el trabajo, y el 0.9% dice no tener problemas. Por otro lado, el 5.7% dice tener otros problemas y el 0.2% no sabe/no contesta”.

³⁰ Fuente: DGES

En cambio los emprendimientos relevados por el Departamento de Economía de la CTA, se observó las siguientes dificultades³¹:

Cuadro N 17³²:

| | |
|--|----|
| Infraestructura, espacio físico, máquinas, mantenimiento de máquinas, instalación de servicios públicos. | 15 |
| Falta de consumo | 1 |
| Problemas con los plazos de entrega | 1 |
| Para comprar los insumos | 4 |

De estos datos se desprende que una de las dificultades que tienen los microemprendimientos está relacionada con la infraestructura, es decir con el espacio físico, las

maquinarias y su manutención, siguiéndole la falta de dinero para comprar los insumos, debido a los bajos ingresos de los microemprendimientos.

10. Formalidad:

Con estos ingresos podemos imaginar de antemano que la situación legal de los mismos no se puede estar en regla, por lo tanto también representa un problema representativo de estos emprendimientos productivos donde la mayoría (el 64.6 %) no esté inscripto jurídicamente, contra un 34.7% que sí lo está. De emprendimientos que tienen personería jurídica el 51% está inscripto como Asociación Civil, el 35.3% como Cooperativa, y el 5,9% como asociación de hecho. Mientras una gran mayoría (75.5%) no tiene habilitación municipal. Contra un 23, 1 % que sí la tiene, y un 0,7 que no sabe/no contesta y otro 0,7 Missing.

Con respecto al relevamiento hecho por el Departamento de la CTA, dentro de los 16 microemprendimientos y cooperativas de trabajo, se observó que sólo 4 cooperativas tienen personería jurídica, mientras el resto no.

Con respecto a la habilitación municipal, sólo dos cooperativas alquilan un local, y sólo dos facturan.

³¹ La pregunta es abierta, por eso no hay una proporción entre los números de entrevistados y la cantidad de respuestas.

³² Fuente: DGES

a. Requerimientos para adquirir la producción y la venta:

Según el relevamiento de la DGECS “Sobre un total de 512 respuestas múltiples, un 24,6 % corresponde a la necesidad de adquirir herramientas maquinarias, un 19,1% de recibir asistencia técnica para comercialización, un 18,2% a recibir asistencia contable financiera, un 17,2% a capacitación en el trabajo, y un 15,8% a asistencia técnica para producción”.

Mientras del relevamiento de la CTA, sí bien las categorías son otras ya que la pregunta fue abierta, se observaron los siguientes resultados.

Un alto porcentaje (87.5%), manifiesta la necesidad de adquirir más maquinas, falta de espacio físico, de instalación de servicios públicos, es decir necesidades fundamentalmente relacionadas a la infraestructura. Mientras el 12.5% restante manifiesta problemas con la reposición de los insumos, la entrega, y la falta de consumo.

Al analizar la propuesta de intervención política pública del Manos a la Obra (MO) observamos:

Las leyes que enmarcan la economía social, como es el Registro de Efectores y el Monotributo Social³³, no han logrado un efectivo alcance nacional en su implementación. “Por otro lado hay una lógica manifiesta en una matriz jurídica centradas en dos ejes, el individuo y la propiedad privada, estas pautas fundantes, inicialmente no responden a la lógica asociada y colectiva que define la economía social”³⁴

11. Políticas Públicas en la economía Social

³³ Registro de Efectores y Monotributo social fueron 2 herramientas que surgen con el Plan MO que intenta facilitar básicamente aspectos vinculados a la comercialización, y si bien fueron bien recibidos por las organizaciones, no llegaron a poder implementarse como estaba previsto, alcanzando a pocos beneficiarios que alcanzaban los requisitos formales.

³⁴ Documento del Instituto de Estudios de Formación de Economía Social Nacional de la CTA.

Sí analizamos la normativa de Creación del Manos a la Obra - Resolución MDS N° 1.375/04 del 13 de Abril de 2004 cuando dice "...Que es necesario apoyar emprendimientos productivos y sociales vinculados, no sólo con la demanda de los mercados, sino también a la revalorización de los saberes y los recursos existentes en cada región o localidad del país".

Observamos que la sustentabilidad de estos emprendimientos no dependerá sólo de las capacidades y disposiciones de los trabajadores, sino de que también se necesita de la promoción de una política de Estado que favorezca en investigación de economías de mercado regionales, para detectar las distintas necesidades de consumo, servicio, y trabajo que hay en cada barrio. Este tipo de programas en la práctica prioriza las habilidades y capacidades de los desocupados y no realiza este tipo de investigaciones de mercado para transmitírselo mediante capacitaciones a los referentes de las organizaciones sociales, a emprendedores y cooperativas de trabajo.

En este sentido el programa se inició con esta falla estructural, ya que a falta de esta información y de instrucción del personal a cargo de la evaluación de los proyectos ocasionó que se construyeran un centenar de proyectos productivos de panadería, textil, limpieza, construcción de ladrillos, etc, que fueron aprobados sin prever con ello que fracasarían en la implementación de los mismos, ya que inevitablemente se ofertaría los mismos productos y servicios.

En el año 2000, la Central de los Trabajadores Argentinos da a conocer su propuesta "Por un Seguro de Empleo y Formación para los Jefes de Hogar Desocupados". Esta propuesta de reasignación y redistribución de la riqueza socialmente producida, incluye un Apéndice denominado "Creación de los circuitos económicos de emergencia". Allí encontramos algunos elementos útiles para reflexionar acerca de la promoción de las economías sociales.

"A los efectos de ser precisos, parece indispensable identificar el carácter de la fuente de trabajo que se promueva. Si se trata de emprendimientos productivos, la política pública debe orientarse a suplir el problema de la competitividad externa en términos de la relación tecnología – mano de obra. En concreto, cuanto mayor sea el aprovechamiento de ventajas comparativas en las zonas, menor el costo fijo de organización en la explotación y más diferenciado cualitativamente el producto obtenido, mejor será la relación monto de subsidio/puesto de trabajo creado. Si por el contrario, la actividad promovida se orienta al campo comercial y/o de servicio personales, las políticas públicas deberán poner énfasis en

la regulación de la concentración de mercados. En todos los casos es imprescindible acompañar estos procesos con políticas de calificación laboral”.

Ante esta falta de adecuación entre los propósitos del MO ³⁵, “creemos necesario elaborar una propuesta de Ley Marco para la economía social en nuestro país que permita, principalmente:

- **Definir al sector a partir de construir un consenso acerca de qué es y que no es economía social, teniendo en una perspectiva política en cuanto a la proyección de desarrollo, o sea definirla en términos de su situación actual pero también en términos de su potencial de desarrollo.**
- **Reconocer al trabajo asociado, proponiendo formas jurídicas específicas que cambien la lógica de la figura del individuo como referencia única para la responsabilidad impositiva, económica y financiera, por otras que le den entidad a la figura colectiva.**
- **Asignar fondos específicos existentes y partidas presupuestarias para promoción del sector, integrando fondos, y aumentando las partidas presupuestarias ya asignadas.**

Por otro lado al analizar la propuesta de intervención política pública del Manos a la Obra (MO) observamos:

Las leyes que enmarcan la economía social, como es el Registro de Efectores y el Monotributo Social³⁶, no han logrado un efectivo alcance nacional en su implementación. “Por otro lado hay una lógica manifiesta en una matriz jurídica centradas en dos ejes, el individuo y la propiedad privada, estas pautas fundantes, inicialmente no responden a la lógica asociada y colectiva que define la economía social³⁷”

³⁵ Idea trabajada conjuntamente con el Espacio de Economía Social – IEF – CTA, Proyecto “Por una nueva institucionalidad para la Economía Social

³⁶ Registro de Efectores y Monotributo social fueron 2 herramientas que surgen con el Plan MO que intenta facilitar básicamente aspectos vinculados a la comercialización, y si bien fueron bien recibidos por las organizaciones, no llegaron a poder implementarse como estaba previsto, alcanzando a pocos beneficiarios que alcanzaban los requisitos formales.

³⁷ Departamento de Economía Social – Instituto de Estudios y Formación. IEF – CTA Nacional.

El plan se presenta “... destinado particularmente a personas, familias o grupos de personas desocupadas o subocupadas, prioritariamente en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social.” Si uno de los ejes de preocupación del Plan está centrado en el problema de la exclusión y la pobreza, y a pesar de reconocer la necesidad de la asistencia plantea su “... escasa capacidad para revertir los condicionantes estructurales de la pobreza...”, la reversión de dichos condicionantes rebasa claramente el ámbito exclusivo de las políticas sociales.

“De acuerdo a estas consideraciones, el plan debería vertebrarse en una política de Estado que lo pondría al amparo, si por algún motivo se trastocan las posibilidades/fuentes de financiamiento (situación muy común en nuestro país), de que se convierta en una iniciativa más, de contención del conflicto social (como tantas otras). Si esto sucede, ¿alcanza con fortalecer a las organizaciones para que lleven adelante los proyectos productivos y comunitarios que, hipotéticamente, a la larga mejorarán la cuestión del trabajo/empleo”

Los “encadenamientos productivos” de que se habla, ¿no consolidan un estamento de subsistencia”? Siendo así, ¿de qué inclusión se habla?

Es interesante como referencia testimonial, un pasaje de la entrevista a Daniel Arroyo en el suplemento Cash de Página 12 en que dice lo siguiente: “Los emprendimientos de hasta cinco personas tienen un ingreso que duplica al Plan Jefes de Hogar. Nosotros los estamos apoyando para tratar que superen la línea de la indigencia.”

En la formulación del Plan, si bien por una parte se explicita que la economía social no debe entenderse como un sector informal, por otra se afirma la necesidad de generar “condiciones estructurales que posibiliten el desarrollo de actividades productivas en el circuito económico informal, y promuevan su inserción en la economía formal.” De aquí resultan varias cuestiones para el análisis: ¿en qué consistirían esas condiciones estructurales de las que parece depender la inclusión en la economía formal?; ¿la salida de la informalidad se propicia sólo con una normativa y un marco jurídico e impositivo?

Otro de los temas centrales que no es explicitado en la formulación del Plan es el del tipo de empleo que se generará. ¿No se trataría en definitiva de trabajo precario, la precariedad característica del cuenta propia y la microempresa? Esto contribuiría a la naturalización de las formas de trabajo consolidadas por el neoliberalismo, colocando a los actores sociales y/o políticos que participen de su gestión como “responsables” de la reproducción (al interior de los emprendimientos productivos) de las actuales condiciones del mercado laboral³⁸.

A modo de Conclusión:

a. Las principales dificultades que se les presentan a los microemprendedores:

Como se describió hasta ahora, podemos ver que con todos estos datos una de las realidades comunes que comparten todos los microemprendimientos son:

b. La falta de capital mobiliario e inmobiliario y el acceso al crédito

En general es habitual que la mayoría de los emprendimientos desarrolle su actividad en la vivienda de algunos de los integrantes³⁹, porque lo más común es que no cuenten con ahorros que les permitan alquilar un local, y como la mayoría no es propietaria no puede acceder al mismo. Por lo tanto se imposibilita el acceso al crédito financiero. Para emprender un emprendimiento es necesario un mínimo capital para la compra de materias primas, herramientas y maquinarias, sea para iniciar un emprendimiento o para ampliar el negocio. Entonces sí se dificulta la capacidad de ahorro, el acceso a crédito, tampoco se garantiza un equipamiento de máquinas con cierta tecnología que permita aumentar la producción en un mismo tiempo, por lo tanto desde el inicio el

³⁸ Análisis del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”, cargo del Ia Mesa de Políticas Sociales, del Instituto de Formación y Capacitación, de la CTA Nacional.

³⁹ En general también esto incide en que no se pueda dissociar la economía del emprendimiento de la de la doméstica.

emprendimiento está condicionado por esta realidad material que en la mayoría de los casos servirá para la sobrevivencia.

C. Bajos grados de capacitación en conocimientos comerciales y administrativos.

Cálculo de costos y proveedores: Es habitual que los emprendedores al no haber desarrollado la habilidad para saber hacer el cálculo de los costos de los insumos, de los servicios públicos, no tengan noción exacta de cuanto ganan. Es habitual que tampoco calculen el precio de su trabajo. Como los ingresos son insuficientes no pueden disponer de dinero para amortiguar el uso de las máquinas.

Otro de los inconvenientes de una porción importante de los emprendimientos es que la mayoría tiene como proveedores a particulares y comercios minoristas, ya que como decíamos antes en general no poseen medios de transportes propios. Por lo tanto este último factor incide en el costo de los productos, en la competencia en el mercado donde comercializan, y por consiguiente en sus ganancias (netas).

Comercialización: También es común observar la carencia, no sólo de conocimientos y estrategias de marketing, sino fundamentalmente de lugares donde comercializar que no sean solamente sus barrios. En general como decíamos antes, la poca proporción de medios de transporte (motos, camionetas), imposibilita expandir la venta de sus productos a otros mercados, quedando la comercialización destinada a poblaciones de bajos recursos, que a su vez indirectamente condiciona el precio de sus productos.

Como sí fueran pocas las dificultades se suma la oferta de numerosos emprendimientos textiles, panadería, en el mismo barrio, disminuyendo aún más la demanda de los mismos.

c. Las principales dificultades en la producción:

Como veníamos describiendo, la falta de ahorros, autos y camionetas impide que la compra del microemprendimientos se haga por mayor, muchas veces cada integrante trae por ejemplo un paquete de harina, uno de sal, aceite, comprando los insumos varias veces por semanas o como mucho una vez cada quince días.

Por otro lado la falta de instalaciones de gas, determina que a veces se hornea a leña, o con garrafa, aumentando los tiempos de la producción y por consiguiente del trabajo, que por otro lado no se puede traducir en el precio del producto, ya que el costo de los insumos es alto. Por lo tanto la comercialización de los productos esta condicionada por estos factores que la restringen. Sin embargo los emprendedores califican positivamente el hecho de trabajar sin un patrón, aunque aquellas condiciones mencionadas generen una economía de sobrevivencia. Por ello resaltamos que en este tipo de emprendimientos al no ser sólo el lucro el objetivo del mismo, se generan un lazo de pertenencia y de solidaridad en las tareas, y por ello suponemos que en este tipo de microemprendimiento mayoritariamente no se usa la lógica de la explotación capitalista⁴⁰, primero porque en el 44.8% de las maquinarias es de propiedad colectiva, segundo porque la distribución de las ganancias está distribuida un 44.6% por partes iguales, un 42.2% según el trabajo de cada uno, y sólo un 5.4% según el aporte de cada uno. Este indicador nos está demostrando que en el criterio de distribución de las ganancias prima el valor de la igualdad, mientras que el tipo de trabajo realizado y la especialización estarían dando cuenta de un valor simbólico que prioriza el tipo de trabajo antes que la propiedad de los medios de producción. Sí bien existe jerarquías estas están constituidas como dijimos antes por el grado de la formación o especialización de los integrantes de los microemprendimientos.

En relación a este tema de sí la administración de la comercialización es ejercida por una jerarquía, mayoritariamente los microemprendimientos relevados por la DGECS en un 66% afirman no tenerlas, mientras que el 59% restante lo hace según la formación de los integrantes. Mientras en el relevamiento de la CTA no se presentaron jerarquías.

d. Sobre la formalidad / legalidad:

En cuanto al nivel de formalidad de los emprendimientos el 64 % de los mismos (según el relevamiento de DGECS) no está inscripto jurídicamente, lo que evidencia un importante grado de informalidad. Como tampoco existe una buena proporción de integrantes de microemprendimientos que no está inscripto en AFIP o DGI. Tengamos

⁴⁰ La explotación supondría que un propietario de los medios y herramientas de producción, en general los herramientas establezca las reglas de trabajo, los tiempos, la cantidad de producción, la comercialización y fundamentalmente la apropiación de un plus valor del tiempo de trabajo de sus operarios.

en cuenta que este dato, condiciona la posibilidad de obtener o no la habilitación de los locales, sí ninguno de los integrantes de los microemprendimientos está inscripto.

Por otro lado habilitación constituye no sólo un asunto legal, sino que también opera en las representaciones de los clientes y de los mismos emprendedores, posicionándolos a los últimos en los márgenes del mercado oficial. La práctica informal de los microemprendedores va construyendo una autodefinición marginal, que reproduce ese posicionamiento de exclusión dentro del mercado, donde aquellos quedan presos de la estigmatización que produce estar dentro de la legalidad o fuera de ella.

El rol de las Instituciones y Organizaciones Sociales frente a estas Problemáticas de los Emprendimientos.

En relación a los programas que presten algún tipo de recurso crediticio para fortalecer algunos de estos mencionados problemas de la producción existen el conocido Manos a la Obra que provee de subsidios para comprar máquinas, herramientas e insumos. O la Dirección de Oficios populares, dependiente del Ministerio de Desarrollo Social. Pero uno de las dificultades que tienen estos emprendimientos para la presentación de los proyectos para financiar es que no tienen personería jurídica, ni otros requisitos legales⁴¹ que se exigen para pedir estos subsidios. Con respecto al rol de las organizaciones sociales, muchas de las ONG, organizaciones comunitarias, religiosas, sindicatos, garantizan con sus personerías jurídicas su aval para viabilizar el otorgamiento de estos créditos. Sin embargo muchos de estos no pueden hacerlo porque los tiempos burocráticos para el otorgamiento de la personería jurídica son demasiado lentos para los tiempos y las necesidades de los emprendedores.

En relación a todas estas dificultades mencionadas a partir de dos relevamientos, con distintas muestras y distintas estrategias metodológicas, nos preguntamos:

⁴¹ También se exige el estatuto, el acta constitutiva, la lista de candidatos elegidos, notas autorizando el depósito a la cuenta bancaria, autorización del banco, inscripción al AFIP, etc.

¿Es posible vencer las dificultades estructurales⁴² de estos micros emprendimientos y cooperativas de trabajo? ¿Que rol asumen las políticas públicas del estado en estas dificultades?

Desde la experiencia posibilitada por mi acercamiento cotidiano con estas poblaciones, particularmente creo que dada estas condiciones materiales de existencia los microemprendimientos y cooperativas de trabajo autogestionados varían de acuerdo a las condiciones de la infraestructura, al capital mobiliario e inmobiliario, a los proveedores, a los distintos grados de administración de los costos variables y fijos, a los grados de conocimientos en el oficio y fundamentalmente en la comercialización de sus productos. Aunque existan tendencias, como vimos en estos relevamientos, a presentarse dificultades en las distintas etapas del proceso productivo, sin embargo creemos que esta experiencia autogestionada es un aprendizaje colectivo que puede dar mejores frutos que cuando se intentan soluciones individualistas como las promueve el mercado capitalista.

Creemos que desde estas nuevas prácticas que fueron también promovidas desde los ministerios del estado para encontrarle una pequeña respuesta de carácter asistencialista a los sectores más afectado por la crisis económica del 2001, no ha solucionado el problema de la falta de trabajo, no obstante en el contexto de la crisis, con este tipo de programas emergieron estas prácticas sociales que estarían dando cuenta de la construcción de un sujeto, de un nuevo poder, de un nuevo proyecto histórico, económico, aunque estas economías alternativas sean mayoritariamente de sobre vivencia, no es así en las fábricas recuperadas. Sin embargo lo importante es que desde abajo se estén reconstituyendo los lazos sociales aniquilados por la última dictadura militar.

Bibliografía:

ALZINA PILAR: (2007). **La economía de los trabajadores en microemprendimientos y cooperativas de trabajo 1ra ed de cd.** Isbn 978-950-29-0000-1.

⁴² Entendemos por dificultades estructurales, a las que están relacionadas con la falta de espacio físico adecuado para la actividad, incluidos la instalación de servicios públicos, a los ahorros para la compra de herramientas, máquinas y medios de distribución.

ARANCIBIA I.: Documento Base del Espacio de Economía Social – Instituto de Estudios y Formación de la CTA.

BACCARELLI D, DI LEO P, GIRALDEZ S, LEVY E, 2006. Análisis del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”. Mesa de Políticas Sociales del Instituto de Estudios y Formación de la CTA.

- CASTEL, ROBERTO (1996). *La metamorfosis, una cuestión social*. Paidós, Buenos Aires,

-DRI, RUBEN (2006). *La Revolución de las Asambleas*. Ediciones Diaporías.

- ISABEL, RAUCHER (2005). Sujetos Políticos. Rumbos Estratégicos y tareas actuales de los movimientos sociales y políticos en América Latina. Presente y Pasado XXI.

-RICARDO FUCEK, MARIANA PAMBUKDJIAN, ANA PAULA STILMAN. Apuntes de Trabajo N° 2, *Informe Preliminar Relevamiento Emprendimientos Socioeconómicos*.

-RICOEUR, PAUL (1975). *Existencia y Hermenéutica*. Editorial al Aurora.

Citios de Internet Consultado:

- www.desarrollosocial.gov.ar – Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”. Consultado: 5 de Junio del 2007, 16:45hs
- www.institutocta.org.ar – Instituto de Estudios y Formación – Links: Espacio de Economía Social y Mesa de Políticas Sociales. Consultado: 7 de Junio del 2007, 18:05hs.