

TRABAJOS, INGRESOS Y CONSUMOS EN LA ECONOMÍA POPULAR¹

Yudy Alejandra Arango²

Pablo Ignacio Chena³

Alexandre Roig⁴

Resumen

El presente trabajo estudia el concepto de Economía Popular (EP) como categoría nativa que condensa las prácticas económicas, políticas y simbólicas de diversos sectores sociales que se encuentran excluidos de las relaciones laborales tradicionales. El objetivo teórico de este análisis es doble, por un lado, explorar las diferencias que existen respecto de categorías previas (como economía informal y masa marginal) y, por otro, explicitar las dificultades que encuentra para transformarse en una categoría analítica nueva. Desde el punto de vista empírico la investigación muestra, a través de diferentes métodos, las actividades que caracterizan a la EP, sus vínculos con el mercado de trabajo tradicional, y las formas de estructurar sus ingresos y consumos.

Palabras claves: Economía popular, Trabajo, Consumo popular.

Abstract

This paper studies the concept of Popular Economy (PE) as a native category that condenses the economic, political and symbolic practices of various social sectors that are excluded from traditional labor relations. The theoretical objective of this analysis is twofold, on the one hand, to explore the existing differences with respect to previous categories (informal economy and marginal mass), and, on the other, to explain the difficulties that it has in order to transform itself into a new analytical category. From an empirical point of view, research shows, through different methods, the activities that characterize the PE, its links with the traditional labor market, and the ways to structure its income and consumption.

Keywords: Popular economy, Labor, Popular consumption.

¹ Recibido 9/11/17. Aceptado 5/12/17.

² Maestría en Desarrollo Económico-UNSAM. Email: alejarango08@gmail.com

³ Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET), IdIHCS-CONICET. Email: pablochena@yahoo.com.ar

⁴ Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES). Email: alexandroig@hotmail.com

Resumo

Este artigo estuda o conceito de Economia Popular (EP) como uma categoria nativa que condensa as práticas econômicas, políticas e simbólicas de vários setores sociais excluídos das relações trabalhistas tradicionais. O objetivo teórico desta análise é duplo, por um lado, explorar as diferenças existentes em relação a categorias anteriores (como a economia informal e a massa marginal) e, por outro lado, explicar as dificuldades encontradas para se transformar em uma nova categoria analítica. Do ponto de vista empírico, a pesquisa mostra, através de diferentes métodos, as atividades que caracterizam a EP, seus vínculos com o mercado de trabalho tradicional e as formas de estruturar sua renda e consumo.

Palavras-chave: Economia popular, Trabalho, Consumo popular.

I. Introducción.

La dinámica del capital deja al margen de la relación laboral tradicional a un creciente número de personas. Ante este proceso, que parece a todas luces irreversible, cada vez son más los trabajadores que desarrollan sus oficios en sectores que la bibliografía académica tradicional suele categorizar como economía informal (Hart 1973).

En el presente artículo, nos proponemos analizar los oficios, ingresos y consumos de este sector desde el prisma conceptual de una categoría nativa, que surge de la práctica política, y que condensa en ella experiencias acumuladas en términos simbólicos, económicos y políticos, como es el concepto de Economía Popular (EP).

Discutir una categoría no implica solamente una disputa académica sobre “la mejor forma de nombrar algo”. Usar tal o cuál categoría expresa un modo social de valorización de lo que se nombra. O dicho en otros términos, una categoría siempre está en disputa, expresa una disputa. Esto es particularmente claro en el caso de la economía popular ya que, por un lado, pone en duda la capacidad o utilidad de sus labores, se invisibiliza el tiempo de trabajo y la calidad de lo producido y, por otro, es utilizada por un conjunto de trabajadores para visibilizar, legitimar y valorizar sus actividades. Por esa misma razón nos parece pertinente recuperar este concepto que expresa una disputa socialmente existente.

Bajo este enfoque el artículo pretende marcar las diferencias entre la categoría de economía popular, informalidad y masa marginal, haciendo énfasis en los ingresos que reciben los sectores populares. En el primer apartado se enunciarán algunos avances en la definición de la categoría. A continuación se expondrán las diferencias con el concepto de informalidad y masa marginal, para concluir con algunos aspectos socio-económicos característicos de su forma de reproducción. En la segunda parte avanzaremos con un análisis empírico que busca aproximar la importancia relativa de la economía popular en el sistema económico, sus relaciones con el mercado de trabajo formal y sus formas de organizar el trabajo, los ingresos y el consumo.

II. Economía Popular. Un concepto en disputa

La ocupación de trabajadores de la economía popular, tanto en labores caracterizadas por una baja calificación de la mano de obra, como en la realización de actividades productivas complejas, determinan la heterogeneidad de las tareas realizadas por los sectores populares y el desafío de la categoría por abarcar las diferentes condiciones socioeconómicas. A su vez, comparte las condiciones de vulnerabilidad en que desarrollan sus labores y la demanda de derechos al Estado. En este sentido, dejar a un lado las teorías del capital humano, el enfoque de las capacidades y del agente emprendedor (Becker, 1983; Sen, 1993) permite asumir la discusión en torno a las condiciones de trabajo⁵.

Algunos autores optan por reconstruir las lógicas de consumo, ingreso y en especial el trabajo de los sectores populares a partir de los testimonios de los actores (Molano, 2017). Como alternativa, la presente investigación indaga en las variables mencionadas a través de encuestas realizadas a trabajadores del programa Argentina Trabaja. En este camino surge, sin embargo, la necesidad de definir y consensuar previamente una categoría teórica lo suficientemente abarcativa como para conceptualizar, de la mejor manera posible, a la población bajo estudio.

Cabrera & Vio (2014) asumen desde un abordaje territorial las estrategias de reproducción de los sectores populares, donde los vínculos familiares y vecinales son propios de esta clase social. Asumen que estas estrategias fundamentan el sostenimiento y ampliación del capital social conformando una matriz propia de la EP donde existe “pérdida de protagonismo de los intercambios mercantiles- formales, por la equiparación entre las estrategias de obtención de bienes de uso y de ingresos”, además de una modalidad propia del acceso al financiamiento. Es decir, los sectores populares tienen prácticas propias con escenarios de territorios acotados que permiten reproducir su vida y obtener los recursos necesarios para el sostenimiento del hogar.

En Bolivia, a partir de investigaciones realizadas desde el Centro de Investigaciones Sociales (CIS), se devela cómo la economía popular ha alcanzado espacios estratégicos, por ejemplo desde el ámbito comercial, al generar formas de institucionalidad propia. En este sentido, estudios realizados por Nico Tassi (2015) en las zonas comerciales en la Paz y Santa Cruz, concluyen que la economía popular ha permeado a toda la sociedad a través de las manufacturas y de la importación de electrodomésticos, además que los actores de la economía popular tienen estrategias económicas a largo plazo y son capaces de negociar las dinámicas del capitalismo tardío en término propio.

⁵La teoría del capital humano (Becker, 1983) considera a la educación como generadora de capacidades y conocimientos, además de su incidencia en mejores niveles de ingresos. Por su parte, el enfoque de las capacidades (Sen, 1993) se fundamenta en las habilidades de un individuo y en su libertad para modificar el entorno en que desarrolla la vida. Si bien dichas perspectivas dan cuenta de la importancia de los conocimientos, la experiencia y las condiciones de salud, entre otros, para mejorar las capacidades, habilidades y competencias de las personas; también nos desvían de la importancia de la reivindicación del derecho al trabajo, al evaluar las desigualdades sociales partiendo de la desigualdad de capacidades básicas y no de la inequidad generada por el propio sistema económico en el que estamos inmersos.

Coraggio (2015) define la economía popular como la economía de los trabajadores, la de sus familias y comunidades primarias, haciendo énfasis en que su lógica no es la de acumulación sin límites sino la de obtención de medios para la reproducción de sus vidas en las mejores condiciones posibles. Bajo esta lógica, el interés de los trabajadores de la economía popular es “crear y sostener las bases materiales para la reproducción de la vida digna de todos los que dependen de su trabajo para vivir, siendo libres para elegir su plan de vida.”. Como parte de una economía mixta más amplia, aporta sus recursos, sus capacidades, sus conocimientos, su experiencia, sus modos de organizarse y participar colectivamente en la producción y consumo.

Además y contra la visión predominante, sus actividades no se limitan a micro-empresarios de comercio, de artesanado o de pequeña agricultura familiar, sino que desarrollan estrategias complejas que combinan diversos modos de realización de su fondo común de trabajo.

Por otra parte, en Ecuador, el artículo 1 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (2011), define la economía popular como “la forma de organización económica donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”.

Finalmente, desde la Mesa de Economía del Movimiento Evita (Navarro, Navarro, Geandet, Roig y Chena, 2017), entendemos a la EP como una forma de organización social y económica que se desarrolla principalmente en los sectores vulnerables de la sociedad. Se alimenta del proceso de exclusión que genera la concentración tecnológica/financiera y, también, de oficios y actividades tradicionales que se conservan en los márgenes del capitalismo. Estos trabajadores, sin los derechos laborales que otorga la relación de dependencia, se encuentran obligados a crearse su propio trabajo, en un contexto que carece de las instituciones necesarias para valorizar su actividad de manera sustentable. Respecto a sus prácticas podríamos afirmar que las mismas se articulan en tres grandes dimensiones de la vida social: simbólica, política y económica.

En lo simbólico construyeron un horizonte de sentido de sus vidas que no pasa por la acumulación ilimitada del capital, sino por tener una economía a la altura de sus necesidades y que permita ampliar su existencia. Muchas veces atravesados por relaciones de solidaridad, esenciales para poder enfrentar conjuntamente las adversidades, buscan el reconocimiento de una cultura popular propia y creativa.

En lo político, desarrollaron formas de organización de la producción sin la necesidad de un patrón, muchas veces en arreglos familiares y con una fuerte presencia del cooperativismo y mutualismo. Esta forma política de organización del trabajo hace que la economía popular desafíe al Estado para dejar de ser sujeto de políticas sociales y ser un sujeto de derechos laborales implicando una institucionalidad propia.

En lo económico se ven atravesados por un doble proceso de explotación, más difícil de identificar que en los procesos industriales, pero no menos concretos y eficaces. Por un lado, reciben remuneraciones menores que trabajadores de la economía formal debido a procesos sociales que no valorizan suficientemente sus trabajos. Sin embargo contribuyen, como todos los trabajadores al desarrollo del país. Por otro lado, son los principales explotados del sector financiero que aplican tasas de interés usureras y condiciones de endeudamiento excesivamente favorables a los acreedores.

II.1- Economía informal, masa marginal y economía popular

El concepto de economía popular, que surge de las propias prácticas políticas de los sectores excluidos de las relaciones laborales tradicionales, encuentra fuertes resistencias para transformarse en una categoría analítica. Confronta en este aspecto con dos categorías surgidas en los años sesenta para denunciar la insuficiencia del capitalismo periférico para absorber en los sectores capitalistas la mano de obra disponible (Lewis, 1954). Nos referimos a conceptos como informalidad, surgido desde PREALC (1978) y de masa marginal, acuñado por Nun (1969).

En la concepción de PREALC (1978), inspirada en Hart (1973), la economía informal de América Latina está compuesta por trabajadores que no consiguen empleo en el sector capitalista moderno y, como consecuencia, terminan “subempleados” en emprendimientos de baja productividad e ingresos, en mercados competitivos, desregulados, con bajas barreras a la entrada y sin posibilidades de generación/acumulación de excedentes (Tokman, 1980). En este caso, el crecimiento de la economía informal se explicaría fundamentalmente por las necesidades de subsistencia de los “trabajadores excluidos” del sistema formal.

Para el análisis empírico, OIT (2002) considera que este universo incluye a: 1) los trabajadores por cuenta propia de baja o nula calificación empleados en unidades informales y emprendimientos familiares; 2) empleadores informales en unidades informales (excluyendo el trabajo doméstico); 3) empleados en pequeñas firmas; 4) trabajadores familiares no remunerados; y 6) miembros de cooperativas que operan en el sector informal. De esta forma, se separa del concepto de trabajo en negro, cuya característica principal es estar fuera de la inscripción en el sistema de protección social. En un contexto histórico similar, y alertado por la existencia de una superpoblación relativa de mano de obra que crecía en América Latina al ritmo de la concentración monopólica del capital, José Nun acuña en 1969 su concepto de “masa marginal”. En palabras del autor: “La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando” (Nun, 2001: 87). De esta forma, aparecen similitudes entre el concepto de informalidad de PREALC y el de masa marginal de Nun, ya que ambos fenómenos reflejan un excedente de población que el sector moderno dejó excluido del trabajo formal por el escaso dinamismo del proceso de industrialización de la región.

En este sentido, la fuerza de trabajo que forma parte de la superpoblación excedente asume una forma diferente al ejército industrial de reserva, ya que no presiona el salario a la baja. Nun va más lejos y destaca que la marginalidad puede producir efectos no

funcionales al proceso productivo, ya que se convierte en una población demandante de recursos públicos. En palabras del autor:

...la funcionalidad aparente encubría un fenómeno mucho más profundo: la necesidad de a-funcionalizar los excedentes de población no funcionales que, si no, se corría el riesgo de que se volvieran dis-funcionales, dado que no eran incorporables a las formas productivas hegemónicas (Nun, 2010: 116).

En este contexto, la definición de EP comparte con los conceptos previos el hecho de que describe a un sector de “in-empleables” para el sector capitalista tradicional. Es decir que describe la realidad de trabajadores con muy baja/nula probabilidad (o esperanza objetiva) de buscar, encontrar y permanecer en un empleo formal (Demaziere, 1995). Nos referimos aquí a una noción amplia de empleabilidad, que va desde aquellas que destacan las distancias entre las características de la persona y las exigencias de un puesto dado (empleabilidad socio-médica); pasando por las que ponen el eje en variables como la duración de la persona en el desempleo, sus características demográficas, y el período considerado (empleabilidad flujo); hasta llegar a las que se centran en las capacidades individuales que se comercializaran como “activos” en el mercado de trabajo, como pueden ser la creatividad/responsabilidad individual y la capacidad de construir/movilizar redes sociales (empleabilidad asociativa) (Gazier, 1990; Brown, 2016).

A partir de este enfoque, los categorizados como “in-empleables” son incluidos desde el Estado como sujetos de un nuevo paradigma de políticas sociales de activación o *workfare*, cuyo foco es imponer a sus beneficiarios una serie de restricciones, contrapartidas y obligaciones bajo la premisa de volver a la “empleabilidad” (Handler, 2003).

El nuevo criterio de *workfare* se fundamenta en la concepción de que hay oportunidades de empleo para todos y que es una responsabilidad individual encontrarlas. De esta forma, el desempleo, que era percibido por el Estado keynesiano como un fenómeno social (producto de la insuficiencia de la demanda agregada), pasa a ser percibido como una condición individual relacionada a la falta de capacidad/voluntad de buscar, conseguir y mantenerse en un empleo (Barbier y Knuth, 2010; Brown, 2016).

Sin embargo, la realidad de este sector de “in-empleables” se ha complejizado y cada vez resulta más difícil atraparla en un concepto descriptivo (informalidad), normativo (marginalidad) o prescriptivo (sujetos del nuevo paradigma de políticas sociales de activación, *workfare*). Koselleck (2004) advierte que

resulta excepcionalmente raro que el significado de las palabras y las circunstancias se correspondan mutuamente de forma duradera, y más raro todavía es que cambien en paralelo y en el mismo sentido (Koselleck, 2004:31).

En línea con este principio, el devenir político e histórico de este sector social en Argentina pareciera dejar atrás estas definiciones previas para reunir en el concepto de EP las experiencias políticas, sociales y económicas acumuladas desde la crisis

económica y social de 2001. Se destaca así la positividad de una cultura emergente, que se define en oposición a la dominante, y que reivindica al trabajo sin patrón como relación fundante de derechos laborales.

III-Trayectorias Laborales e Ingresos de los Trabajadores de la Economía Popular

Uno de los primeros obstáculos que debe afrontar la EP es la carencia de datos estadísticos que reflejen su realidad. La gran heterogeneidad de las actividades que la componen, los elevados niveles de informalidad en que se desarrollan, la forma de organización del proceso de trabajo y el hecho de que muchas de sus producciones no se comercien en los mercados tradicionales, vuelve extremadamente complejo apreciar su tamaño real a través de las estadísticas oficiales.

Sin embargo, es posible realizar algunos cálculos preliminares para dimensionar la cantidad de trabajadores involucrados, la condición ocupacional y el monto de dinero que se mueve en los circuitos de la EP. Para esto nos basaremos en estadísticas oficiales, como la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU-INDEC), informes técnicos del Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS) y en encuestas propias. El cálculo se inicia con un criterio simple, una parte importante de la economía popular está compuesta por trabajadores sin patrón (cuentapropistas), involucrados en actividades de oficio (comerciante, albañil, pintor, electricista, artesano, carpintero, reciclador urbano, herrero, mecánico, modista, costurera, cocinero, entre otros) o de subsistencia (vendedor ambulante, peón, ayudante, changarin, trabajadores de limpieza). En este último caso se incluyen los beneficiarios de planes sociales.

Si combinamos esta clasificación, inspirada en la publicación del MTEySS del año 2006: “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación”, con microdatos provenientes de la EAHU-INDEC para el III trimestre de 2014, se obtiene como resultado que casi 2,5 millones de trabajadores se encuentran en esta condición.

Al cálculo anterior debemos agregar 1,4 millones de ocupadas en el servicio doméstico, 133 mil que realizan tareas familiares sin remuneración y 490 mil trabajadores asalariados no registrados que se emplean en unidades informales. Al sumar estas categorías ocupacionales llegamos a la conclusión de que la economía popular representó alrededor de 4,3 millones de trabajadores durante 2014 (Cuadro 1).

Cuadro 1. Estimación Cantidad de Trabajadores de la Economía Popular e Ingresos para Argentina. Año 2014

Economía Popular*	Cant. de Trabajadores
Trabajadores por cuenta propia (oficios + Subsistencia) y planes sociales	2.249.800
Servicio Doméstico	1.349.000
Trabajador Familiar sin Remuneración	133.000
Trabajadores no Registrados en Unidades Informales	489.090
Ocupados de la Economía Popular	4.220.890

*Falta computar aquí a la agricultura familiar y las cooperativas de empresas recuperadas
Fuente: elaboración propia en base a EAHU-INDEC- MTEySS- CISBA

Al estimar el ingreso que se mueve en los circuitos de producción y consumo de la economía popular enfrentamos un problema similar al caso anterior, ya que para los sistemas estadísticos tradicionales hablamos de una economía oculta, subterránea e informal y, por lo tanto, sub-cuantificada estadísticamente. Con el objetivo de sortear (parcialmente) esta dificultad se optó por utilizar, como fuente de estimación de ingresos personales, la Encuesta sobre Deuda e Ingresos en los Sectores Populares, realizada por el Centro de Investigaciones Socio-económica de Buenos Aires (CISBA) (2015) a más de 380 cooperativistas del programa Argentina Trabaja en la Provincia de Buenos Aires, durante 2014-2015. El resultado fue que dichos trabajadores recibieron un ingreso promedio mensual de \$4.250 en el año 2015, con un promedio por hogar que asciende a \$8.050. Si extendemos dicho dato a los casi 4,3 millones de trabajadores que componen la economía popular, llegamos a un cálculo aproximado de 210.000 millones de pesos al año. Es importante aclarar que este valor representa lo que reciben, en promedio, los trabajadores de la EP y no lo que generan en términos de participación en el PBI. Para estimar lo que este sector aporta a la producción nacional deberíamos agregar al cálculo anterior los pagos de impuestos (netos de los beneficios que reciben del Estado) más la transferencias de valor que la EP deja en manos de los grandes monopolios que compran los productos/servicios de la EP en forma subvaluada y, por lo tanto, no contabilizada.

III. 1-Los Vínculos de la EP con los mercados de empleo tradicionales

La estimación realizada en la sección anterior da cuenta de más de 4.5 millones de trabajadores que conforman la EP (año 2014 en Argentina). Sin embargo, para dilucidar los vínculos que existen entre la EP y el resto de las categorías tradicionales del mercado de trabajo (empleo registrado, empleo no registrado, desocupación e inactividad), es necesario completar esta mirada estática y estructural con un análisis dinámico.

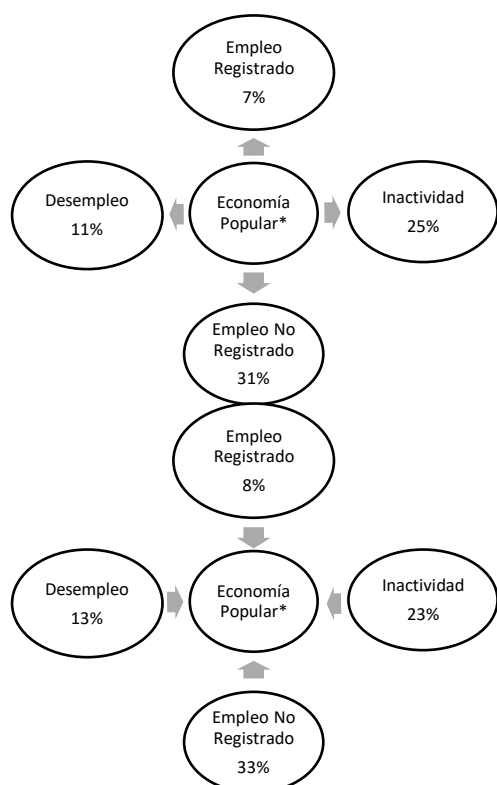
El análisis de las trayectorias laborales a través de matrices de transición nos permite observar (al menos para el corto plazo) el origen laboral de los trabajadores que componen la EP; así como también el destino de aquellos que, al menos temporalmente, salen de la misma para ingresar a otras categorías.⁶ En este aspecto, lo primero a

⁶ El análisis dinámico se basa en paneles trimestrales, es decir que se analiza la situación ocupacional de las personas entre dos trimestres consecutivos (Benitez y otros, 2011).

destacar es el elevado flujo de ingresos y egresos de trabajadores que caracterizan a este sector social (el promedio de ingresos/egresos desde y hacia trabajos por cuenta propia con escasa o nula calificación fue de 42% en 2010 según Benitez y otros 2011).

En segundo lugar, si analizamos el mundo de los trabajadores por cuenta propia no calificado o de baja calificación como representativos de la EP, Benitez y otros (2011) muestran (con datos del año 2010) que sólo el 7% de los trabajadores que migraron de la EP consiguieron empleo formal. Mientras que el camino inverso lo transitó el 8% de los trabajadores (Gráfico 1). En el mismo sentido, se observa que el mayor porcentaje de los trabajadores que abandonan el trabajo sin patrón precario (al menos temporalmente) tienen como destino un empleo precario (no registrado), la inactividad o el desempleo (31%, 25% y 11% respectivamente, Gráfico 1). Algo similar sucede con el origen de los trabajadores que se suman a la EP, ya que en su gran mayoría provienen de empleos precarios y sin derechos laborales (33%), la inactividad (23%) o el desempleo abierto (13%) (Gráfico 1).

Gráfico 1: Análisis de los ingresos y egresos de trabajadores a la EP en base a matrices de transición (año 2010). a) Destinos (Egresos) de los trabajadores de la EP. b) Orígenes (Ingresos) de los trabajadores de la EP



* En este análisis se entiende por EP al trabajo por cuenta propia no calificado o de baja calificación. Fuente: Elaboración propia en base a Benitez y Otros (2011).

Así el análisis dinámico muestra que la desocupación, el empleo no registrado y el trabajo por cuenta propia que caracteriza a al EP se articulan en el tiempo para dar forma a un tipo precario de inserción laboral. En la sección siguiente nos proponemos profundizar en la heterogeneidad de las actividades que componen el trabajo sin patrón para estudiar, a partir de allí, los bienes producidos y consumidos en la EP.

III.2 Actividades de la Economía Popular. El caso del Programa Argentina Trabaja (AT) en la Provincia de Buenos Aires

Para indagar empíricamente sobre los consumos e ingresos generados en la EP se realizó una encuesta a 384 trabajadores del programa Argentina Trabaja de la provincia de Buenos Aires durante el período 2014-2015 (CISBA, 2015). En esos años dicho programa contaba aproximadamente con 150.000 inscritos que debían domiciliarse en las localidades definidas para la implementación de las labores y estar incluidos en una cooperativa de trabajo convenida para estos fines.

La estructura de la encuesta se organizó en 12 preguntas para indagar sobre la composición de ingresos de este sector social, el tipo de artículo comprado y las formas de pago utilizadas. Los principales lugares de muestreo fueron Florencio Varela (23% del total de la muestra), Lanús (17%), Berisso (10%), General Rodríguez (9%), Quilmes (9%), Malvinas Argentinas (3%) y Tigre (3%). La caracterización socio- demográfica se basó en aspectos como la edad, nivel de escolaridad, número de integrantes del hogar y número de hijos a cargo. El 67% de los encuestados son mujeres, en lo referido a la edad, el 53% de los trabajadores tiene entre 30 y 49 años de edad, mientras que los menores de 30 representan el 24%, y la población de 50 y 59 años el 19%. Respeto al nivel educativo, sólo el 21% de la muestra contestó tener secundario completo (en este caso fue reiterativo encontrar trabajadores validando los niveles de educación formal en programas especiales del Ministerio de Educación -programa Fines-).

Al indagar por la ocupación o por el tipo de trabajo adicional que realizan estas trabajadoras/es, se observó un lugar preponderante en el sector de la construcción, ya que el 21% de los encuestados se ocupa en esta rama de actividad económica. Es preciso anotar que en esta actividad los hombres encuentran su principal alternativa laboral, pues representaron el 94% de los ocupados en las labores de la construcción.

En rango de importancia le siguen las actividades asociadas a limpieza o servicio doméstico (19%), en su mayoría mujeres (97%). Continúan los sectores de ventas o comercio (13%), cuidado de personas y servicios técnicos –electricidad- cada una con un 6% y, finalmente, labores asociadas con la jardinería (5%). De esta manera los trabajadores de los sectores populares encuentran en su oficio un recurso para completar los ingresos mensuales⁷ (Cuadro 2).

⁷ En esta línea Abran (2014) observa en dos barrios vulnerables pertenecientes a las localidades de Esteban Echeverría y Florencio Varela, que los ingresos de estos hogares dependen principalmente de trabajos realizados en sectores propios de la EP como: personal doméstico, vendedores ambulantes, peones de montaje y construcción de obras, lavaderos y planchadores manuales y mozos de labranza.

Cuadro 2. Tipo de actividades realizadas cuando se recibe un ingreso adicional

TIPO DE ACTIVIDAD INGRESO ADICIONAL	Total	Sexo	
		Varones	Mujeres
Construcción	21%	94%	6%
Limpieza – Servicio doméstico	19%	3%	97%
Ventas – Comercio	13%	43%	57%
Cuidado de personas	6%	0%	100%
Electricidad y Servicios Técnicos	6%	100%	0%
Jardinería	5%	100%	0%
Costura	4%	0%	100%
Feriante	4%	14%	86%
Labores en Parrilla / Panadería	4%	43%	57%
Mozo	3%	80%	20%
Seguridad	1%	100%	0%
Otros	14%	54%	46%
Total General	100%	52,5%	47,5%

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta Cisba (2015).

III.2.1- Ingresos Percibidos

En lo que respecta a los ingresos generados por los trabajadores de la economía popular encuestados se observa que el 29% depende exclusivamente de los ingresos devengados en las cooperativas, mientras que el resto complementa dicho ingreso con un trabajo adicional denominado “changas” (45%) o gracias al programa Asignación Universal por Hijo (AUH) (42%). Respecto a los montos, un 13% de las beneficiarias recibieron por tal concepto \$644 (equivalente a la asignación por un hijo en el momento de la encuesta) y con esta misma representatividad, se encuentran los que reciben \$1.288 pesos. Además, el 8% cobra el equivalente a tres menores y el 5% cobra \$2.576. Finalmente, solo el 2% de las personas reciben \$3.220 por este concepto.

Para el caso de los ingresos por trabajo adicional, los periodos de tiempo en los que se toma la encuesta permiten comparar los montos recibidos en los años 2014 y 2015. Así se observa que, mientras en el año 2014 el 28% de los ingresos no superaban los \$500, para el 2015 sólo el 10% de los ingresos no llegaban a este valor, lo que implica que la función de distribución de ingresos presentó un desplazamiento hacia valores superiores. Como consecuencia, en el año 2015 el 41% recibió ingresos que están en el intervalo de \$1.001 a \$2.000, mientras que en el año 2014 solo el 25% de los encuestados lograba llegar a esta cifra, concentrándose la distribución en valores inferiores. Los datos correspondientes a este punto se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 3. Comparativo de ingresos adicionales años 2014- 2015

INGRESOR POR TRABAJO ADICIONAL*	AÑOS	
	2014	2015
Hasta 500	28%	10%
De 501 a 1.000	20%	21%
De 1.001 a 2.000	25%	41%
De 2.001 a 3.000	6%	10%
De 3.001 a 4.000	8%	10%
Mayor a 4.000	5%	7%
NS/NR	8%	1%
Total general	100%	100%

*Información del 45% de los cooperativistas que declararon realizar alguna labor adicional.

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta Cisba (2015).

Al comparar el ingreso adicional promedio, se observó un incremento del 21% entre 2014 y 2015 (pasando de \$1.500 a \$1.900). Como indicador de tendencia se presenta la mediana, que para el año 2014 se sitúa en \$1,000 y para el año 2015 en \$1.600. Como medida estadística de dispersión se incluye el coeficiente de variación, que para el año 2014 arroja un valor de 84% y para el 2015 se sitúa en 66%. Por lo tanto, se concluye que los datos del año 2015 exhiben una variabilidad menor con respecto al ingreso promedio (media) de ese año que la misma información en el 2014. En el cuadro 4, se observa la participación de cada uno de los componentes del ingreso total, (programa AT, Changas y AUH.)

Cuadro 4. Composición promedio de Ingresos y crecimiento anual 2014- 2015

Ingresos disponibles	Participación en los Ingresos Totales	Crecimiento anual
AT	40%	23%
AUH	30%	23%
Trabajos Adicionales (Changas)	30%	21%
Total Ingresos (AT+AUH+Changas)	100%	
Crecimiento de Ingresos (A+AUH)		23%
Crecimiento de Ingresos (AT + Changas)		22%
Crecimiento de Ingresos, promedio total		22,7%

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta CISBA (2015).

Se puede observar que en el período bajo estudio el programa AT representó el 40% de los ingresos totales, la AUH el 30% y el correspondiente a "changas" el 30%. Además, el crecimiento anual de estos ingresos fue del 23% y 21% respectivamente para el período analizado. Esto equivale a un crecimiento promedio de los ingresos del 22.7%. Por otra parte se destaca que del total de la población encuestada que expresó tener pareja, el 78% de los cónyuges realiza alguna actividad laboral que les permite recibir un ingreso promedio de \$3.800. Si tenemos en cuenta que un cooperativista, en promedio, gana \$4.250, los ingresos de un hogar de los sectores populares estarían en un monto promedio de \$8.050.

III.3- Sobre los consumos y los pagos

Los bajos niveles de ingresos recibidos en los sectores populares contrastan con el mecanismo de pago de cuotas para realizar las compras de bienes durables. En este aspecto la encuesta mostró que el 75% utilizó este recurso en la compra de un artículo para el hogar. La investigación arrojó que las “preferencias” en los bienes comprados por esta población están dirigidas, en un 41% a los electrodomésticos, rubro que fue seguido por la adquisición de zapatillas (19%), muebles (8%), ropa (8%) y celulares (7%). Con menos representatividad están las compras de materiales para construcción, computadoras y Tablet (4%) (cuadro 5 y 6).

Cuadro 5. Bienes Comprados

BIENES	TOTAL
Electrodomésticos	41%
Zapatillas	19%
Muebles	8%
Ropa	8%
Celular	7%
Materiales para construcción	4%
Computadora o Tablet	4%
Fiestas (15 y matrimonio)	1%
Moto	1%
Otros	7%
Total general	100%

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta Cisba (2015).

Cuadro 6. Electrodomésticos Comprados

ELECTRODOMÉSTICOS COMPRADOS	TOTAL
Televisor	28%
Lavarropa	19%
Heladera	17%
Ventilador	7%
Secarropa	5%
Equipos de música	5%
Microondas	4%
Otros	15%
Total general	100%

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta CISBA (2015).

Respecto a la forma de pago, se observa que en los rubros de computadoras y Tablet, celulares, zapatillas y muebles, la modalidad de pago en cuotas fue el método de adquisición de los productos en más del 80% de los casos (cuadro 7).

Cuadro 7: Formas de pago utilizadas: cuotas/contado

PRODUCTOS O SERVICIOS	TOTAL	Forma de Pago	
		Contado	cuotas
Celular	100%	14%	86%
Computadora o Tablet	100%		100%
Electrodomésticos	100%	5%	95%
Materiales para construcción	100%	63%	37%
Moto	100%	67%	33%
Muebles	100%	10%	90%
Otro	100%	27%	73%
Ropa	100%	50%	50%
Zapatillas	100%	15%	85%

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta CISBA (2015).

Sin embargo, para la compra de ropa y materiales de construcción el porcentaje de pago al contado se incrementa de manera significativa (llegando al 50% en ropa y 63% en materiales para la construcción). En el primer caso esto puede estar relacionado a la compra en ferias y mercados alternativos donde se puede acceder a mejores precios al contado (Busso, 2006). Mientras que en el segundo, los materiales para la construcción son utilizados como un bien de ahorro para muchas familias de estos sectores (Roig, 2015). Es una posibilidad entonces reunir ingresos y comprar en pequeñas cantidades y realizar el pago en efectivo⁸.

En términos generales, para los trabajadores de la economía popular la financiación de sus compras por el mecanismo de “cuotas” es una práctica habitual que se ha instalado como alternativa de pago. La encuesta CISBA (2015) muestra que el 75% de las personas mencionó haber comprado uno o más productos por cuotas, sin embargo, la extensión y características de los planes de pago resultan heterogéneas. Por ejemplo, el financiamiento a 6 cuotas representa el 20% de los créditos, donde el lavarropa fue el principal artículo comprado en dicho plazo. En especial, las computadoras y Tablets requieren de un plazo de pago mayor pues la mayoría de ellas (90%) se compraron a 12 o más cuotas. Como dato particular se presentó que el 19% de los bienes fueron adquiridos en 2 o 3 cuotas donde las compras de zapatillas y prendas deportivas son características de este plazo. La frecuencia en el pago se realiza casi en su totalidad mensualmente (97%) y la opción de una vez por semana no alcanzó a tener un valor significativo en la muestra (1.1%) (cuadro 8)

⁸El análisis del financiamiento de la vivienda en la economía popular ha sido desarrollado por Cabrera (2014) donde resalta que el pago a cuotas es mayor en los barrios más nuevos –Costa Esperanza, 9 de Enero y San Blas/San Cayetano –debido a la importancia de expandir los límites barriales con la edificación, ampliación y refacción, aunque señala que fueron pocos los hogares que manifestaron haber accedido al financiamiento de la vivienda (el máximo de 17% se registra en el barrio 9 de Enero y el mínimo de 6% en el barrio Alsina).

Cuadro 8: Número de cuotas y bienes comprados

NÚMERO DE CUOTAS	TOTAL	Principal Bien Adquirido
Entre 2 y 3 cuotas	19%	Zapatillas
4 y 5 cuotas	7%	Zapatillas, Electrodomésticos -Varios -
6 cuotas	20%	Electrodomésticos –Lavarropa-
Entre 7 y 11 cuotas	11%	Electrodomésticos -varios-
12 y más cuotas	40%	Electrodomésticos (TV- Heladeras-Lavarropa), Computadora, Tablet
NS/NR	3%	
Total general	100%	

Fuente: Elaboración propia. Datos encuesta Cisba (2015).

Respecto a los requisitos de acceso a un “crédito personal”, para el 36% de los trabajadores fue necesario presentar el DNI más un Recibo de Servicios, en el 14% de los casos fue requerido solo el DNI y en el 13% fueron solicitados tanto el DNI como el Recibo de Sueldo. Aunque la mayoría de estos documentos están al alcance de la población cooperativista, en la categoría “recibo de sueldo” se pudo encontrar barreras en su cumplimiento, por ello se recurría a la ayuda de un familiar o conocido que certificara como titular de la cuenta.

Cabe destacar que la opción “sin requisitos” (7%) en el financiamiento se explica por dos situaciones: el primero, el titular del plan ya contaba con una historia crediticia en dicho lugar comercial y el segundo, por las condiciones de la figura de “vendedor ambulante”, el cual no exige ningún requisito para obtener el artículo y son otros vínculos los que permiten que se realice la venta.

IV. Conclusiones

En el presente artículo observamos que la forma de organización económica que se dieron en los sectores populares en la Argentina a partir de la crisis de 2001/2002, (categorizados como in-empleables, informales, marginales o simplemente como parte de la pobreza estructural) no se deja captar bajo estos conceptos tradicionales. Ante esta circunstancia, y siguiendo Koselleck (2004:31) en su definición respecto de que si: “el significado de la palabra permanece constante, pero las circunstancias cambian, distanciándose del antiguo significado. La realidad así transformada debe ser nuevamente conceptualizada”, es que en la primera parte del mismo buscamos profundizar, en términos analíticos, las definiciones de la EP y su relación con la economía capitalista tradicional, ya que entendemos que la posición jerárquicamente subordinada de la EP respecto de la economía capitalista formal estructura su funcionamiento.

En este sentido la EP no es solamente una categoría de auto-definición de actores sino que recubre una experiencia de trabajo específica y una funcionalidad en las relaciones sociales capitalistas que no la pone en un “afuera” social sino en una trama que hacen que la EP no sea prescindible para el capital. La productividad académica del uso de la categoría se ve justamente en este punto: advierte que la categoría nativa expresa una

teoría, tal vez todavía muy implícita, de las transformaciones del capitalismo. Estas transformaciones no operan como sustitución de lógicas previas, sino como heterogeneización del mundo del trabajo, donde las relaciones funcionales son comparables en las formas de “explotación” (podemos decir en este sentido que constituyen una sola clase) pero cuyas lógicas específicas redefinen los territorios del conflicto social y de las subjetividades de los trabajadores.

Lo común y lo específico en el seno del trabajo se expresó en la institucionalidad propuesta en la Ley de Emergencia Social de diciembre 2016. El salario social complementario reconoce la forma salarial como modalidad legítima de remuneración del trabajo, pero en este caso con la figura de un “patrón oculto”. Se reconoce la necesidad de una negociación paritaria pero con un Estado que no media en una relación donde el capital y el trabajo están organizados y representados, sino que el Estado debe “forzar” la representación y la organización del capital abstracto y oculto que explota financiera y laboralmente a los trabajadores de la EP. Como vemos, la EP desafía los conceptos del tripartismo tradicional de un Estado como árbitro en el conflicto entre el capital y el trabajo. En este caso se le exige sentar a la mesa un capital que usa la abstracción, lo supuestamente “no-real” de las finanzas y las múltiples intermediaciones para evitar la confrontación con los trabajadores. La EP crea una institucionalidad que hace cuerpo el capital evaporado, que busca construir el fetiche de la posibilidad de generar riqueza sin trabajadores: es la gran maquinaria en contra de la fantasía de la acumulación deslaborizada.

En esta línea, se retomó la caracterización realizada desde la Mesa de Economía del Movimiento Evita (Navarro, Navarro, Geandet, Roig y Chena, 2017) para destacar que la EP, como concepto, busca rescatar tres dimensiones propias de la socialización de este sector. Una simbólica, que brinda sentido a sus vidas por fuera de la acumulación de capital. Otra política, en la cual desarrollan formas de reivindicaciones de derechos laborales al margen de la figura tradicional del patrón. Y una económica que busca destacar el doble proceso de explotación al que está sometido este sector social, la subvaloración de sus trabajos y las lógicas de explotación financiera a la que son particularmente vulnerables por sus bajos niveles de ingreso.

En el análisis empírico pudimos corroborar que este sector social, que involucra a casi 4,3 millones de personas, se vincula estrechamente (en términos de flujos ingresos y egresos laborales) con las categorías ocupacionales de trabajadores inactivos, informales y desempleados. Que sus ingresos se componen especialmente de transferencias gubernamentales, a través de diferentes programas sociales y de cobertura sobre la niñez, como así también de trabajos de baja calificación y mal remunerados, relacionados a la construcción y a actividades de oficio (en el caso de los hombres) y de limpieza (en el caso de las mujeres), a lo que se suma la venta ambulante y el cuidado de personas, entre otros. Por último, la encuesta realizada entre 2014 y 2015 muestra la importancia que tiene el pago en cuotas (y su correspondiente amenaza usura financiera) como mecanismo de acceso a bienes de consumo básicos y semidurables.

V. Bibliografía

- Barbier, J. C., & Knuth, M. (2010). *Of similarities and divergences: why there is no continental ideal-type of activation reforms*. Centro de Economía de la Sorbonne, Universidad Panthéon-Sorbonne.
- Becker, G. (1983) *El Capital Humano*. Madrid: Alianza.
- Benitez, N., Contartese, D., Mazorra, X., Schachtel, L. & Schleser, D. (2011) *La inserción laboral de la población desde una perspectiva dinámica*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina.
- Brown, B. (2016) “Sistema de Protección social y Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas. El “paradigma de activación” en Argentina 2003-2013”, tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Universidad de Buenos Aires.
- Busso, M. (2006) “Las ferias, un lugar de encuentro, de compras, de trabajo. Un estudio de caso en la ciudad de La Plata.”. Documento de Trabajo del CEIL-PIETTE del CONICET, pp: 1 – 80.
- Cabrera, M. C. & Vio, M. (2014) *La trama social de la economía popular*. Espacio Editorial. Argentina.
- Centro de Investigaciones Socio-económica de Buenos Aires (CISBA) (2015) “Informe técnico y resultados de la encuesta sobre deuda e ingresos en los sectores populares.”. Buenos Aires, Argentina.
- Coraggio, J. (2015) “Economía social y economía popular en América Latina.”. Mesa dentro del I Congreso de Pensamiento Económico Latinoamericano. Asociación del Pensamiento Latinoamericano. Buenos Aires, Argentina.
- Demazière, D. (1995). *Le chômage de longue durée*. París: Presses Universitaires de France.
- Gazier, B. (1990). “L’employabilité: brève radiographie d’un concept en mutation.”. *Sociologie Du Travail*, 32(4), 575–584.
- Hart, K. (1973) “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”. *Journal of Modern African Studies*, N°11, pp: 61-89.
- Handler, J. F. (2003). “Ciudadanía Social y Workfare en Estados Unidos y Europa occidental: de status a contrato.”. En J. Lindenboim & C. Danani, *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*. Buenos Aires, Editorial Biblos, pp. 169–204.
- Koselleck, R. (2004) “Historia de los conceptos y conceptos de historia”, *Ayer*, 2004, pp. 27-45.
- Lepore, E. y Schleser, D. (2006) “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación.”. Dirección de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina.
- Lewis, A. (1954) “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”. *El Trimestre Económico*, N° 27, pp: 629–675.
- Pérsico, E., F. Navarro, M., Navarro, A., Geandet, A., Roig y P. Chena, (2017) *Economía Popular. Los desafíos del trabajo sin patrón*. Bs. As.: Colihue.

- Nun, J. (1969). "Superpoblación relativa, ejercito industrial de reserva y masa marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, N°2, pp. 178-236.
- Nun, J. (2010). "Sobre el concepto de masa marginal". *Revista de estudios sobre cambio estructural y desigualdad social –Laboratorio-*. N°23, pp. 109-119.
- OIT. (2002). "El Trabajo Decente y la Economía Informal", 90^{na} Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT. (2017). "Informe mundial sobre salarios 2016/2017: La desigualdad en el lugar de trabajo". Ginebra.
- PREALC. (1978). "Sector informal funcionamiento y políticas", PREALC, Santiago de Chile.
- Roig, A. (2015) "Separar de sí, separar para sí: las prácticas de ahorro domésticas en sectores populares urbanos argentinos". En Wilkis & Roig. *El laberinto de la moneda y las finanzas*. Buenos Aires. Editorial Biblos.
- Sen, A. (1993) "Capability and Well-being", en M. Nussbaum y A. Sen (eds.) *The Quality of Life*. Oxford, Clarendon Press. Traducción de R. Reyes, en Nussbaum y Sen (eds.) *La calidad de vida*. México, Fondo de Cultura Económica, 2002.
- Tassi, N., Hinojosa, A. y Canaviri, R. (2015) *La economía popular en Bolivia: Tres miradas*. Bolivia: Fondo Editorial de la Presidencia.
- Tokman, V. (1980) "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980.". *Revista de la CEPAL*, N° 17, Chile.