

COLECCIÓN PERIFERIAS

¿EXCLUSIÓN O RECONOCIMIENTO?

LA ECONOMÍA POPULAR ARGENTINA EN
LA REVOLUCIÓN 4.0

ROBERTO D. ROITMAN

COLABORACIÓN DE
GABRIELA A. AGUILAR

 **EDIUNC**
EDITORIAL UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



POLIEDRO
EDITORIAL
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN ISIDRO

¿Exclusión o reconocimiento?

La economía popular argentina en la Revolución 4.0

Roberto D. Roitman

Con la colaboración de Gabriela A. Aguilar

Roitman, Roberto D.

¿Exclusión o reconocimiento? : La economía popular argentina en la Revolución 4.0 / Roberto D. Roitman ; contribuciones de Gabriela A. Aguilar ; prólogo de Diego Barrios. - 1a edición especial - Beccar : Poliedro Editorial de la Universidad de San Isidro ; Mendoza : EDIUNC, 2021.

Libro digital, PDF - (Periferias)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-47817-6-5

1. Economía Argentina. 2. Trabajadores. 3. Revolución Industrial. I. Aguilar, Gabriela A., colab. II. Barrios, Diego, prolog. III. Título.
CDD 330.0982

Colección Periferias

Diseño editorial: Soledad Lohlé

Poliedro Editorial de la Universidad de San Isidro

Universidad de San Isidro Dr. Plácido Marín

Av. del Libertador 17175 Beccar (B1643CRD), Buenos Aires, Argentina

ISBN 978-987-47817-6-5



Poliedro Editorial de la Universidad de San Isidro es propiedad de la Fundación de Estudios Superiores Dr. Plácido Marín

Autorizada provisoriamente por Decreto PEN Nro. 1642/2012 conforme a lo establecido en el artículo 64 inciso "c" de la Ley 24521

Agradecimientos

A los/as militantes/as, protagonistas, académicos/as y actores que nos enseñan con sus prácticas y conocimientos. Especialmente a los/as miembros del Centro de Estudios de Economía Social (CEES) y del Foro de Economía Social de Mendoza por sus innumerables ayudas y sugerencias.

Párrafo especial merece Gabriela A. Aguilar, brillante joven militante y académica, cuya colaboración fue imprescindible para la redacción de este libro.

A nuestras familias por la paciencia y permanente estímulo.

A los/as editores/as por su significativo apoyo.

Índice

Prólogo.....	6
Un anticipo del recorrido que proponemos.....	9
Un panorama global complejo: crisis civilizatoria y desarrollo	12
Crisis civilizatoria: el fin de las certidumbres.....	12
Mitos y realidades del desarrollo y la globalización.....	17
Contra el desarrollo: el posdesarrollo y las críticas desde el Sur	20
Algunos hitos a considerar	24
La Primera y Segunda Revolución Industrial	28
El desarrollo y la globalización en la Tercera Revolución Industrial.....	30
La heterodoxia frente al pensamiento hegemónico	35
La economía social y solidaria en la post crisis	35
La base de la economía: el rol invisibilizado de las mujeres.....	39
La economía social y la educación: yendo juntos a la par	46
La Revolución 4.0: una nueva forma de organización del trabajo.....	51
Con la Revolución 4.0 cambia, todo cambia	51
Mientras tanto, en el campo de las finanzas aparecen las FinTech.....	59
La consolidación de la economía popular: un proceso de lucha y reivindicación	64
El valor en la economía popular.....	75
Los/as trabajadores/as de la economía popular: ¿descamisados/as del siglo XXI?.....	78
La economía popular organizada: la UTEP y sus conquistas	84
La economía popular en la pandemia: reflexiones sobre un presente conflictivo y un futuro incierto.....	91
El fin del recorrido propuesto.....	101
Referencias bibliográficas	106

Prólogo

La contribución de Roberto D. Roitman “¿Exclusión o reconocimiento? La economía popular argentina en la Revolución 4.0” es un ejercicio de construcción de pensamiento, en un diálogo contundente con la realidad.

Representa la síntesis de su producción en su vida académica y política en el mundo del trabajo, en el campo de las organizaciones sociales y en formas emergentes de articulación económicas. Un tránsito desde el entramado formal del trabajo y los trabajadores, hasta el reconocimiento de los miles que componen ese ejército del “precarizado”, en una composición que es a la vez académica y de causa personal y política.

Desarrolla, de manera esclarecida, un recorrido por los componentes constitutivos del capitalismo moderno, las crisis “ambiental”, “sanitaria” y “económica”, y en especial la “crisis civilizatoria” en el mundo del trabajo. Compone la discusión en relación al fenómeno de la globalización, en la diada capitalismo que campea y capitalismo con fecha de caducidad, debate que produce distintos relatos sobre la superación del propio capitalismo.

Organiza el texto de manera de transitar sobre temas centrales de su formación y experiencia. Reconoce las distintas tradiciones de la economía social, sus matrices de surgimiento y su inserción en el plano argentino, considerando que la *“la expansión y fortalecimiento de la economía social y solidaria en Argentina, se debe, en gran medida, a una respuesta colectiva ante las transformaciones en el mundo del trabajo, el Estado y en el funcionamiento de los mercados”*.

Incorpora, de manera acertada, el “papel invisibilizado de las mujeres” y sus formas de resistencia a partir del presente protagonismo de las luchas feministas, en tanto portadoras de transformaciones profundas en el plano de lo cultural. Presenta el carácter disruptivo de la economía feminista, como proyecto alterativo de la hegemonía capitalista.

Se incorpora el concepto de Revolución 4.0 para dar cuenta de las transformaciones vertiginosas del contexto, alertando sobre escenarios de producción de mayor desigualdad, la inmediatez permeando una nueva hegemonía cultural.

Profundiza y analiza el fenómeno de la economía popular, desgranado a través sus múltiples componentes. Recorre el derrotero histórico, simbólico y material, desde el cual surge el diverso y complejo entramado de la economía popular. Reflexiona a partir de interrogantes sobre el devenir de las organizaciones de la economía popular en relación a los partidos políticos, el vínculo con el Estado y la inserción de cuadros y políticas en las estructuras de gobierno, y el rol de articulación con las organizaciones sindicales.

Presenta un panorama claro y detallado de las organizaciones de la economía popular en Argentina y sus principales inspiraciones conceptuales.

Reconoce el papel de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP), sus múltiples representaciones, sus luchas, conquistas y las dificultades persistentes sobre su reconocimiento político e institucional.

Por último, presenta los entramados del mundo del trabajo, con datos que esclarecen la situación en lo nacional y local, desde una lectura actualizada del escenario de los efectos de la pandemia del COVID- 19. El mundo del trabajo, sus transformaciones en el plano económico y civilizatorio, en diálogo permanente con los efectos en el campo de lo popular.

La presente contribución de Roberto D. Roitman, como bien nos plantea, constituye *“un recorrido por los principales problemas que nos interpelan en esta angustiosa crisis civilizatoria: todos los paradigmas cuestionados y las certezas en discusión, oscilando entre mitos y realidades”*.

La abundante literatura incorporada en todo el texto, habla a las claras de una acumulación sustantiva, que aporta al debate y el intercambio. A través de una lectura ágil, coloquial y amena, el autor desliza su vasta trayectoria personal, su compromiso social y político, pero sobre todo su reflexión académica, abierta al diálogo, el intercambio y especialmente a la construcción colectiva de conocimiento.

El texto “¿Exclusión o reconocimiento? La economía popular argentina en la Revolución 4.0” es una contribución sensacional al debate sobre lo desconocido, un futuro de luces y sombras. El contenido de esta contribución no hace otra cosa de re-pensar/nos como sujetos colectivos, como protagonistas de un tiempo, como hacedores de lo común en un mundo donde cada vez caben menos.

Diego Barrios
Coordinador Comité Académico
Procesos Cooperativos e Iniciativas Económicas Asociativas
(PROCOAS)
Asociación de Universidades del Grupo Montevideo (AUGM)

Cuando contemplo el espectáculo de tantas repúblicas florecientes hoy en día, las veo- que Dios me perdone-, como una gran cuadrilla de gente rica y aprovechada que, a la sombra y en nombre de la república, trafica en su propio provecho. Su objetivo es inventar todos los procedimientos imaginables para seguir en posesión de lo que por malas artes consiguieron. Después podrán dedicarse a sacar nueva tajada del trabajo y esfuerzo de los obreros a quienes desprecian y explotan sin riesgo alguno. Cuando los ricos consiguen que todas estas trampas sean puestas en práctica en nombre de todos, en nombre suyo y de los pobres, pasan a ser leyes respetables (Tomás Moro, Utopía).

Un anticipo del recorrido que proponemos

El marco de la crisis civilizatoria, la Revolución 4.0, el proceso de desarrollo y globalización y sus repercusiones en la constitución de las relaciones sociales, las respuestas de los Estados y las acciones defensivas de los sectores populares para garantizar su supervivencia y reproducción ampliada, nos guían para entender las configuraciones alternativas y alterativas que la economía popular va adoptando en nuestro país.

Este libro pretende mostrar el marco global de desarrollo de la economía, las particularidades y críticas a los procesos desiguales de desarrollo, pero sobre todo la necesidad de nuevas vías, nuevos caminos de integración del trabajo con la vida, de la recuperación de la solidaridad como valor fundante y el derecho a la búsqueda de la felicidad individual, sólo posible en el seno de una sociedad justa. Pretende ayudar a entender acerca de cómo se van construyendo los/as sujetos/as sociales que la harán posible y las hipótesis de su desarrollo futuro.

En este recorrido retomaremos las políticas ejercidas desde el Norte para el desarrollo y globalización, y las propuestas adaptativas y/o críticas desde el Sur. En este sentido, transitaremos los mitos tanto de la globalización como del desarrollo, sumado a los intentos decoloniales de implementar modelos diferentes. Veremos la falacia de considerar al subdesarrollo como carencia, falacia que impone un camino lineal con etapas necesarias y preestablecidas para conseguir resolver esas carencias, constatando que, en lugar de tratarse de procesos homogeneizadores, las desigualdades aumentan entre las naciones y al interior de las mismas.

Describiremos el tránsito de la sociedad a través de la Primera, Segunda y Tercera Revolución Industrial y sus consecuencias, no sólo económicas sino institucionales, culturales, sociales y políticas. Veremos al sindicalismo y a las viejas/nuevas formas de cooperación como voceros de las demandas de quienes se ven explotados/as por el capital.

El parcializado relato de la ortodoxia económica hegemónica, que constituye el mainstream del pensamiento académico, se autoproclama como la única forma de

entender a la ciencia económica. Pues aquí mostraremos algunos postulados teóricos y prácticos de construcción heterodoxa que se oponen a la visión hegemonizada. Más allá de la especificidad de la economía popular como respuesta a un sistema social y económico injusto e irracional, enunciaremos las características y nociones básicas de la economía social y solidaria tradicional.

Trataremos de hacer visible el trabajo invisibilizado de las mujeres y su aporte a la preservación de la especie y al sostenimiento de los mercados traducidos en trabajos no reconocidos ni remunerados. Si les damos voz a las que no tienen voz, se pone en evidencia su inadmisible negación en la teoría económica clásica. Todo sistema económico implica una práctica, toda práctica implica un proceso de formación de conciencia, es decir, la legitimación de normas y valores que integran a dicho sistema. Así pues, la economía social invita a la construcción de nuevos valores por fuera del mainstream, velando por la cooperación entendida como una habilidad a desarrollar en el proceso educativo.

La masiva de incorporación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) a los procesos de producción y distribución de bienes y servicios produjo cambios institucionales de amplia repercusión. A su vez, el surgimiento de la 4ta Revolución Industrial, con sus procesos Ciberfísicos, la Inteligencia Artificial y la BigData, generó una gigantesca transformación en el mundo del trabajo, en consonancia con una gran expulsión de trabajadores/as de las relaciones de producción capitalista. Uno de los principales cambios en el mercado laboral es la economía de plataforma como oferente de empleo, destacando el crecimiento del sector informático. En este nuevo sistema- mundo, los seres humanos pasan a ser más relevantes como beneficiarios/as de la industria financiera que como trabajadores/as o consumidores/as, impactando en una profunda desigualdad en el ingreso. Al mismo tiempo que las FinTech hacen posible la incorporación de grupos, hasta ahora marginados, al mercado financiero.

Por tanto, asistimos a un nuevo fenómeno emergente en la historia de la humanidad: grandes masas de la Población Económicamente Activa (PEA) quedan excluidos/as del sistema de trabajo a partir de las modificaciones producidas por la Revolución 4.0. Los/as trabajadores/as excluidos/as o expulsados/as recorren un camino de búsqueda de medios de subsistencia que tiene que ver con su propio

posicionamiento como trabajadores/as y el logro de voz y reconocimiento como sujetos/as sociales y políticos. Se plantea la superación de la polémica contradicción redistribución del ingreso versus reconocimiento a través del logro de ambas: su institucionalización como actores sociales y la valorización monetaria de sus trabajos. En este movimiento resulta imprescindible el rol del Estado como promotor de políticas públicas para impulsar al sector. La economía popular materializa todas estas luchas, prácticas y reivindicaciones en la congregación de la Unión de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (UTEPE) como organización colectiva y portavoz.

De la misma manera que los nuevos movimientos sociales emergen como propuestas superadoras de los partidos u organizaciones políticas preexistentes; la economía social, solidaria, popular, feminista y comunitaria se planta ante la injusta realidad no sólo para ser reconocida sino para ofrecer caminos de mejoramiento de la vida cotidiana.

Así pues, no se pueden entender estos procesos profundos de transformación sin tener presente el panorama gravísimo y complejo que la pandemia COVID-19 trajo y trae aparejada, mediante datos estadísticos con los que caracterizaremos brevemente el delicado contexto que enfrentamos.

Es por ello que nos proponemos ayudar a hacer visible lo que hemos naturalizado como presente y que damos por hecho como *normal*. No es *normal* que el/la que trabaje no le alcance para cubrir sus necesidades básicas y no sea reconocido/a como trabajador/a con la dignidad que eso debiera traer aparejado. No es *normal* que atentemos contra el medio ambiente, contra la biodiversidad y pongamos en peligro la sustentabilidad del planeta destruyendo nuestra casa común. No es *normal* que el dinero genere mucho más dinero mientras que el esfuerzo del trabajo y la producción no resulta rentable.

Acompañénnos en este recorrido y veremos que *otra economía es posible*.

Un panorama global complejo: crisis civilizatoria y desarrollo

Crisis civilizatoria: el fin de las certidumbres

Los seres humanos eligen vivir en sociedad en búsqueda de su realización material y espiritual conformando comunidades y garantizando la provisión de su sustento gracias a llevar a cabo diversos trabajos y actividades. Así también, ordenan la vida y sus esperanzas mediante el ejercicio de formas democráticas de convivencia.

Sin embargo, actualmente, la humanidad ha perdido de vista sus metas y objetivos, provocando una crisis de sentido, es decir, de los valores que nos unen como sociedad. Tanto los hemos perdido que el género mayoritariamente encargado de sostener la reproducción de nuestra especie no tiene reconocimiento ni remuneración por ese desempeño.

Los valores de solidaridad, fraternidad y compañerismo que siempre cohesionaron a la sociedad se materializaron en torno a la centralidad del trabajo como organizador de la vida. Estos valores fueron los cimientos que constituyeron a las prácticas colectivas llevadas a cabo no sólo para satisfacer las necesidades de la comunidad, sino en miras de la construcción de un destino común. De esta forma, partimos de un posicionamiento que resulta extraño a los ojos del mainstream neoclásico economicista. Partimos, entonces, de entender que la naturaleza humana no tiende necesariamente a la competencia entre hermanos/as, muy por el contrario, busca de manera casi espontánea la cooperación y la coexistencia.

Precisamente la principal incoherencia entre una sociedad que fomenta la cultura del trabajo y dice estar cohesionada por éste se manifiesta cuando el Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) no cubre las necesidades básicas de una familia trabajadora. Esta incoherencia se desarrolla incrustada en una Revolución 4.0 que construye un sistema expulsor de mano de obra, generador de excluidos/as, depredador del medio ambiente y de los recursos naturales, atentando contra el futuro colectivo. Desde la modernidad, el *homo economicus* (varón, blanco, clase

media, heterosexual) es entendido como rey de la creación, por lo cual se apropia de todos sus elementos e incluso de sus semejantes.

Hoy, que la utopía de Bacon de “ser amos de la naturaleza en la práctica” se ha cumplido a escala planetaria, se manifiesta la esencia de la constricción que él atribuía a la naturaleza no dominada. Era el dominio mismo. En su disolución puede ahora agotarse el saber, en el que según Bacon residía sin duda alguna “la superioridad del hombre”. Pero ante semejante posibilidad la Ilustración se transforma, al servicio del presente, en el engaño total de las masas (Horkheimer y Adorno, 2007: 180).

El ser humano pierde importancia relativa en su rol de trabajador/a y consumidor/a para pasar a ser objeto beneficiario/a de créditos mediante los modernos instrumentos financieros (FinTech). Se acentúa la preeminencia de las finanzas sobre la producción premiándose la ganancia especulativa sin el esfuerzo humano. Lo que más produce dinero es el dinero, números vacíos que se tornan invisibles, imperceptibles en la diaria pero que subyacen a la cotidianeidad. De este modo, se evidencia un doble movimiento paradójico: el mundo es rico, sin embargo, los/as pobres/as aumentan en nuestro alrededor.

Antes de la pandemia del Coronavirus (COVID-19) los medios masivos de comunicación hablaban de los incendios forestales intencionales, propios de un capitalismo extractivista y depredador, quitándonos el oxígeno para respirar, así como de las inundaciones producto de las deforestaciones. La crisis ambiental ha sido denunciada durante años por los sectores medios y medio- altos de países del Norte, generalizándose la protesta a amplios sectores de la sociedad. Esta lucha denota la falta de respuesta del sistema económico mundial frente a la destrucción del medioambiente externalizando sus costos a la sociedad, en una mercantilización y financiarización de la naturaleza con criterios meramente extractivistas.

Transitamos una crisis civilizatoria que se nos presenta con una particularidad única en la historia de la humanidad, con una interseccionalidad de problemáticas y carencias de diversas índoles que se entrecruzan dejando un escenario nunca antes visto. Por un lado, una generalizada crisis energética, como la disputa no resuelta por el uso de combustibles renovables versus los fósiles. Por

otro, la discusión por la seguridad y la soberanía alimentaria, que vienen a revolucionar y cuestionar el acceso y la forma en la que nos alimentamos. Sumado a una crisis hídrica donde las grandes cuencas de agua dulce se agotan y las que quedan se encuentran en manos de privados, sacando ventajas monetarias de lo que debiera ser considerado un bien común.

Esto se desarrolla en el marco de una innegable crisis ambiental, que no sólo implica la contaminación del medioambiente sino la pérdida progresiva de la biodiversidad, el calentamiento global y el incremento del CO₂. Bajo la construcción de un modelo de desarrollo capitalista que por su naturaleza es depredatorio al considerar los bienes de la naturaleza como recursos, como materias primas para ser explotadas, vulnerando el equilibrio ecológico que garantice la continuidad de la vida. Y al mismo tiempo, promueve la desigualdad, la pobreza y la exclusión, que hoy se ve agravada en la coyuntura que atravesamos de emergencia sanitaria causada por la pandemia COVID -19.

El capitalismo enfrenta al menos tres grandes crisis: una crisis sanitaria inducida por la pandemia, que rápidamente encendió la mecha de una crisis económica con consecuencias todavía desconocidas para la estabilidad financiera, y todo esto en el contexto en una crisis climática que no admite respuesta dentro del paradigma actual
(Mazzucato, 2020: 1)

Sin embargo, la crisis civilizatoria no es un tópico reciente ni mucho menos. A lo largo del siglo XX distintos/as autores/as de diversas disciplinas científicas la han desarrollado. Desde la filosofía de la Escuela de Frankfurt, liderada por Adorno y Horkheimer, denunciaba el desencanto de la modernidad basado en la promesa del progreso indefinido frente al sufrimiento causado por la Segunda Guerra Mundial. A mediados de siglo, Samir Amin e Immanuel Wallerstein buscan una explicación a los fenómenos del mundo polarizado; llegando a afirmar que es imposible que América Latina se desarrolle, pues lo que se desarrolla es el sistema de economía mundo que es de naturaleza polarizada y no ofrece ninguna garantía de mejoramiento de nuestra existencia social: se aumenta la diferencia entre la riqueza relativa de los distintos países y al interior de cada uno de ellos (Wallerstein, 1995).

A fines del siglo XX y a principios del XXI las teorías poscoloniales, representadas por Esteva, Quijano y Escobar, se alzan con fuerza en la academia y en la política como críticas al modelo hegemónico que busca, al decir de Wolfgang Sachs (2019), un modelo único de desarrollo: la occidentalización del mundo. Otra respuesta desde el Sur es la vinculación de la crisis civilizatoria con el Buen Vivir y las corrientes del indigenismo como formas alternativas de construcción de la sociedad. En el mismo sentido, el Papa Francisco (2019) enseña metafóricamente que el globo terráqueo no es una esfera, sino un poliedro con caras diferentes. Múltiples caras que reflejan la diversidad de culturas que enriquecen al universo.

De este universo de corrientes y coyunturas sociales, políticas y económicas nos interesa indagar sobre la correlación entre la gran crisis civilizatoria y su repercusión en el mundo del trabajo. La sociedad salarial que caracterizó la Segunda y parte de la Tercera Revolución Industrial ha entrado en crisis, a lo que bien Robert Castel define como la *nueva cuestión social: la incertidumbre, inquietud o enigma de una sociedad acerca de sus aptitudes para mantener la cohesión entre sus miembros*.

Esa aporía fundamental en la cual una sociedad experimenta el enigma de su cohesión y trata de conjurar el riesgo de su fractura. Es un desafío que interroga, que pone en cuestión la capacidad de una sociedad para existir como un conjunto vinculado por relaciones de interdependencia (Castel, 1997:16).

Pensadores/as como Bartra nos alertan sobre este atolladero y alientan sobre las originalidades de las salidas,

creo que el Cono Sur empieza a configurar una esperanza, a pesar de las diferencias y heterogeneidades que vive. Estrategia que tiene la posmoderna virtud de que no parte de un nuevo paradigma de aplicación presuntamente universal, sino que adopta la forma de una convergencia de múltiples praxis. [...] La gran crisis no es un tropezo más, está en riesgo la especie humana. Y en esta lucha por salir del atolladero y encontrar un rumbo nuevo que nos lleve a un mundo más habitable, un mundo más soleado, habrá avances, habrá retrocesos, pero en esta batalla no podemos darnos el lujo de perder (Bartra, 2013: 57).

En relación a esto, Wallerstein enfatiza que

nos hallamos en una situación de bifurcación muy clásica. Las perturbaciones aumentan en todas direcciones. Están fuera de control. Todo parece caótico. No podemos, nadie puede, prever lo que resultará. Pero no quiere decir que no podemos tener un impacto sobre el tipo de nuevo orden que va ser construido al fin. La esperanza reside, ahora como siempre, en nuestra inteligencia y en nuestra voluntad colectiva (Wallerstein, 1995: 14).

Constatamos una creciente incapacidad del sistema político de canalizar las demandas de la sociedad y traducirlas en políticas públicas que contribuyan a una mejora en el nivel de vida colectivo. La expropiación de la soberanía a la que se ve sometida el/la ciudadano/a por parte de una clase política autonomizada (que sólo vela por sus propios intereses: conservar y acrecentar su poder) se traduce en un estado de insatisfacción permanente por parte de los pueblos, que ven cada vez más difícil y lejano la posibilidad de vivir felices. Los/as ciudadanos/as son víctimas de una incertidumbre permanente que no permite la realización de planes, ni avizorar objetivos, aumentando la angustia cotidiana. Esta crisis de representación no cuestiona sólo a la calidad de los/as representantes/as sino al conjunto de las instituciones, poniendo en tela de juicio al sistema democrático en sí mismo.

Como señala Jeffrey Sachs (2019) las rebeliones en París, Hong Kong y ciertos sectores altos de Santiago de Chile, poblaciones que concentran elevados ingresos per cápita, así como los movimientos de indignados, muestran que la sensación de insatisfacción generalizada de la ciudadanía no compete sólo meramente a lo económico, sino que trasciende y apunta hacia una mejora en la realización personal y colectiva. De más está decir que estas demandas sólo pueden emerger en sectores sociales que tienen satisfechas gran parte de sus necesidades.

Así pues, consideramos que la situación de crisis generalizada exige una presencia efectiva del Estado en la concreción de políticas públicas para la reconstrucción de ciudadanía, la conducción de la sociedad, la estabilización de las instituciones, la resolución de los conflictos latentes y, por sobre todas las cosas, para darle fin a la pandemia. *El capitalismo se puede orientar hacia un futuro innovador y*

sostenible que funcione para nosotros. Estos cambios en el capitalismo sólo se dan si el gobierno los fuerza (Mazzucato, 2020).

Mitos y realidades del desarrollo y la globalización

Dos grandes quimeras han atravesado al mundo Occidental del Siglo XX, el mito del desarrollo y el de la globalización. Diversos/as autores/as de distintas disciplinas científicas han abordado estas temáticas a punto tal que se han tornado una especie de verdad absoluta que ha funcionado como explicación e incluso fundamento del devenir de la historia de todo un siglo.

Así como el desarrollo y la globalización ocuparon un lugar central en la economía, también fueron analizados en otros campos como la demografía, la ciencia política, la sociología, entre otros. Desde la demografía, el tema del desarrollo había sido el eje de las discusiones del siglo XVIII. Las teorías malthusianas de aquél tiempo ponían en relación dos categorías no vinculadas aún: la población y el desarrollo. Para Malthus, la capacidad de aumento de los recursos materiales para la reproducción económica es menor a la capacidad de crecimiento de la población, es decir, se da un desfasaje entre la dinámica de crecimiento demográfico y el desarrollo.

En el siglo XX, la relación población- desarrollo comienza a ocupar un lugar neurálgico en la agenda académica. Los postulados de Malthus son retomados y profundizados por dos corrientes conocidas como la Transición Demográfica y la Población- Desarrollo. Para los seguidores de la Transición Demográfica, entre ellos el Club de Roma, la variabilidad demográfica es vista como un proceso de transición que avanza en estadios que transitan las sociedades, pasando de una sociedad feudal con altos niveles de fecundidad y mortalidad, a una industrial y más desarrollada, caracterizada por una considerable baja en los niveles de dichas variables. Para esta corriente, controlar el crecimiento de la población es el factor principal para lograr un desarrollo evolutivo superior de las sociedades (Canales, 2007).

En contrapartida, los/as principales/as autores/as de la corriente Población- Desarrollo invierten la relación, entendiendo que garantizando el desarrollo económico de una sociedad se está generando un cambio sustancial inmanente en la dinámica demográfica poblacional. De este modo, la desigual distribución del

ingreso es lo que habría dejado sistemáticamente al margen del mercado y del desarrollo a una fracción significativa de la población (Singer, 1971). Por lo tanto, enfocarse en mejorar las variables económicas en términos mercantiles traería aparejado una mejora en las condiciones de vida de la población y con ello un control en el crecimiento de la misma.

En paralelo y con grandes similitudes, la economía política ha discutido estos conceptos desde sus orígenes. Los clásicos como Smith y Ricardo, e incluso, Marx, mostraron preocupación por esta cuestión. Sin embargo, los aportes más significativos se hicieron a lo largo del siglo XX con autores/as de países centrales tales como Keynes, Lewis, Myrdal, Rostow, Kaldor y Solow. Dando pie a las críticas latinoamericanistas lideradas por la CEPAL y representadas por Raúl Prebisch.

En concomitancia con la teoría de la Transición Demográfica y desde una mirada economicista, Rostow en su célebre libro *Las fases del crecimiento: un manifiesto no-comunista* (1961) postula la existencia de cinco etapas lineales, necesaria e inevitables para el desarrollo de las sociedades, las cuales se sintetizan en la sociedad tradicional, las precondiciones del despegue, el despegue, la entrada a la madurez y la edad del alto consumo masivo. Esta teoría ratifica la visión evolucionista de la teoría del desarrollo de Marx, quien en el *El Capital* (1880) entiende que los países industrialmente desarrollados no hacen más que poner adelante de los países menos desarrollados el espejo de su propio porvenir.

Las teorías del desarrollo se pueden resumir esquemáticamente en dos posiciones básicas que resultan excluyentes entre sí. La primera, la posición del desarrollo como modernización descrita por Rostow (1961) como un proceso unidireccional hacia el progreso, entendiendo las diferencias entre países como diferencias de estadio entre países más avanzados y otros atrasados. Esta posición es la que aún en nuestros días continúan sosteniendo como discurso político los gobiernos neoliberales. La segunda posición, en cambio, contradice el desarrollo lineal evolutivo y reconoce la distinción entre desarrollo y subdesarrollo. Para esta visión la economía es un sistema conformado por dos polos, el de los países industrializados y los no industrializados. Debido a la división internacional del trabajo las naciones tienen entre sí un intercambio asimétrico, quienes ofrecen materias primas (de menor valor relativo) y quienes ofrecen productos

manufacturados (de mayor valor relativo) (Claro, 2011). Esta última visión fue ampliamente desarrollada por Raúl Prebisch en su crítica al desarrollo eurocéntrico, postulando su teoría del *Deterioro de los Términos del Intercambio*, plasmada en *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (1949).

Asimismo, en los 90's se da una fuerte contradicción entre la teoría y la práctica. En el plano teórico, se evidencia la acumulación de una fructífera seguidilla de escritos sobre el desarrollo que conformarían una extensa biblioteca, y, en la práctica, la innegable realidad del aumento exponencial de la pobreza a escala global. Esto trae aparejado el fiasco del concepto de desarrollo como meta-teoría universal. El carácter inexorable del desarrollo es otro mito que se cae. Como respuesta a esta contradicción, se generaron nuevos abordajes conceptuales complementarios y nuevos indicadores, pero, sin llegar a cuestionar la veracidad del desarrollo en sí mismo.

El Banco Mundial (1994) trata de reivindicar este término explicando de una manera innovadora por qué algunos países crecían y se consolidaban más rápidamente. Así pues, esta institución va a darle importancia tanto a los Bienes Tangibles tales como al Capital Natural (Recursos Naturales), al Capital Construido (Infraestructura, Capital Comercial, Capital Financiero) que se reflejan en el cálculo tradicional del PBI, como también a los Bienes Intangibles, tales como el Capital Humano (Calidad de Recursos Humanos, Salud, Educación, Capacidades Humanas), el Capital Social (Institucionalidad, Confianza Social, Capacidad para Concertar, Normas y Valores Compartidos, Redes Sociales); llegando a la conclusión del peso relativo superior de los Capitales o Bienes Intangibles sobre el cálculo tradicional del PBI.

A esta nueva forma de abordar al desarrollo se suma la CEPAL entendiendo al capital cultural y al capital social como insumos básicos para el desarrollo, explicando que, así como el capital cultural dota de sentido al desarrollo, el capital social permite la puesta en acción de la sinergia (verlo desarrollado en Roitman, 2017).

Las Naciones Unidas, haciendo propios los postulados de Amartya Sen y Mohammed Haq, ya en 1990, se suma a la reconfiguración del desarrollo instituyendo el Índice de Desarrollo Humano. Esta nueva perspectiva sienta la base

para la creación de numerosos indicadores que buscan medir el desarrollo humano entendido como un proceso de ampliación de oportunidades y de capacidades de las personas y no un aumento de la utilidad y de la satisfacción económica. Además del surgimiento de otras formas de medir, tales como: el Índice de Capacidades Básicas, el Índice de Bienestar Económico y Social, el Índice de Planeta Feliz, la Comisión Francesa integrada por Stiglitz, Sen y Fitoussi, que agrupa bienestar material, calidad de vida, medio ambiente y sostenibilidad, hasta el Índice de Felicidad Bruta de Bután.

Como resultado de la reconfiguración, pero no negación, del concepto de desarrollo se consolida el de desarrollo sostenible (en auge hasta nuestros días), es decir, la capacidad de satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer a las futuras. A esto Max-Neef, Elizalde y Hopenhayn suman el indicador de desarrollo a escala humana, proponiendo una matriz de necesidades básicas axiológicas: subsistencia, protección, afecto, comprensión, participación, creación, recreo, identidad y libertad. Sumado a cuatro columnas de necesidades existenciales: ser, tener, hacer y estar.

También las Naciones Unidas plantean metas para el desarrollo, primero con los Objetivos del Milenio (ODM) y luego, en 2015 para ser alcanzados en 2030, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) donde se expresan en 17 puntos las metas para la humanidad, así como métodos y planes para su logro, con especial énfasis en las personas, el ambiente y los territorios. A diferencia de los ODM, los ODS muestran que todos los países tienen responsabilidad en trabajar para el cumplimiento de estas metas, tanto los del Norte como los del Sur. Además, ponen en valor los recursos naturales, aumentando el número de objetivos que protegen al medioambiente. En este sentido, las ODS postulan que no se puede entender el desarrollo del planeta en función del desarrollo humano, sino también de la protección de los recursos naturales.

Contra el desarrollo: el posdesarrollo y las críticas desde el Sur

Numerosos conceptos y teorías emergen para dismantelar el edificio categorial conformado a partir de la noción de desarrollo ya que no permite abordar

la multiplicidad de factores que componen al universo de sentido que la economía debiera comprender. Así pues, pararnos desde el Sur significa aceptar la diversidad y entender la realidad concreta partiendo de que no existen modelos preestablecidos ni fórmulas mágicas. Significa, entonces que

no se quiere implantar un único proyecto como alternativa al modelo existente. Lo que se quiere es consolidar una multiplicidad de modelos en que se va a cuestionar la modernidad globalizada. El principio más interesante lo sugirió la revolución zapatista: “Queremos un mundo donde quepan muchos mundos”. A partir de aquí se ha acuñado el concepto de pluriverso, una alternativa al concepto tan extendido de universo. Hay un solo planeta, pero hay muchos mundos que pueden tener alternativas válidas y que deben poder convivir. En el mundo, hoy, hay conceptos de sociedad distintas; la cooperación para las transiciones se orienta hacia crear condiciones para que estos mundos subalternos puedan sobrevivir en el planeta (Escobar, 2016).

De este corpus arraigado en las entrañas de la Academia del siglo XX podemos destacar dos nociones que deben dejar de ser consideradas axiomas para explicar al capitalismo contemporáneo. La primera noción es la del desarrollo como industrialización. En la reproducción económica, el desarrollo desplaza la actividad productiva y el empleo, primero del campo a la industria, es decir, de lo rural a lo urbano, luego de la industria a los servicios. La segunda noción envejecida es el dogma del modelo único, lineal y evolutivo del desarrollo ya que cada sociedad tiene su propia forma de alcanzar mejores condiciones de vida para sus ciudadanos/as.

Así pues, como antítesis de estos axiomas postulamos dos nuevas formas de concebir al desarrollo. Una es que el desarrollo es flujo y stock. La innovación, la nueva educación, la economía del conocimiento son el flujo, lo que viene llegando. Pero en cada momento del tiempo la economía y el empleo constituyen el stock acumulado de presentes pasados. El desarrollo es viable cuando se sabe cuidar este stock. A su vez, el desarrollo es cambio, no recambio; se construye con lo que hay. Por eso ninguna idea muere, sólo se complementa a otras y sirve de sustento teórico para genera nuevas. El desarrollo es innovador y polifónico en cada nuevo ciclo que comienza.

En vinculación con esto, una de las autoras más destacadas de nuestros tiempos, Saskia Sassen nos advierte que

el crecimiento económico puede constituirse de diferentes maneras con efectos distributivos distintos [...] en nuestra modernidad global, se trata a veces del cercamiento por empresas financieras de los recursos de un país y los impuestos de sus ciudadanos, la reubicación de fragmentos cada vez mayores del mundo como lugares de extracción de los recursos de un país y los impuestos de sus ciudadanos (Sassen, 2015: 75)

Por lo tanto, el tan aclamado desarrollo en la práctica ha exacerbado la desigualdad entre los países, dejando un remanente exponencialmente creciente de expulsados/as del sistema. A lo que Sassen agrega

[...] también los espacios de los expulsados claman por reconocimiento conceptual. Son condiciones conceptualmente subterráneas que es necesario traer a la superficie. Son, en potencia, los nuevos espacios para hacer: hacer economías locales, historias nuevas y nuevas formas de membresía (Sassen, 2015: 78).

Es así como Guy Standing (2013) afirma que el precariado es la forma contemporánea en que se precarizan a los/as proletarios/as, conformando una masa creciente de excluidos/as y generando la necesidad de creación de nuevas instituciones que se encuadren en la lógica de los cambios que se están produciendo en el capitalismo. En este sentido, el pensador inglés Paul Mason (2016) advierte sobre las transformaciones en el mundo del trabajo. Para él, el capitalismo regresivo no responde a la crisis fiscal del Estado, sino que crea una fuerza de trabajo que apenas genera impuestos, potenciando la demanda de trabajos precarios y micro trabajos.

El Papa Francisco I (2019) ante la OIT pide atención hacia los/as trabajadores/as que se encuentran en los márgenes laborales y que realizan lo que se suele denominar el trabajo de las 3 dimensiones: *peligroso, sucio y degradante* o en inglés *dirty, dangerous and demanding*, como los/as jornaleros/as, del sector informal, refugiados/as y migrantes. También señala que la reconstrucción de la economía

mundial debe apuntar a tener condiciones laborales decentes y dignas para los/as trabajadores/as, eliminando la condición de precariado o descartable.

Asimismo, la economía social cuestiona el concepto eurocéntrico de desarrollo basado en la mercantilización de la vida. De este modo, viene construyendo miradas y realidades alternativas y/o alterativas, en sucesivas pruebas, prácticas sociales y metodologías, dotadas de una concepción que prioriza al hombre y a la mujer sobre el capital; la autogestión, y la democracia en la toma de decisiones, por sobre el tradicional método vertical/jerárquico de la administración capitalista (Roitman, 2017).

A las formas alternativas y/o alterativas que la economía social propone contra el modelo desarrollista se le suman las exhaustivas teorías decoloniales del Sur, las cuales mostraron que el desarrollo en sí mismo no es más que velar por la buena vida. Como respuesta a estos modelos que implican la occidentalización del mundo, el Sur revaloriza el Buen Vivir (Sumak Kawsay). Acosta (2011) explica que las fórmulas preestablecidas del desarrollo no son el problema mayor. La dificultad radica en el concepto. El desarrollo, en tanto propuesta global y unificadora, desconoce de una manera violenta las luchas de los pueblos *subdesarrollados* como producto del accionar sistemático y homogeneizador de los países colonialistas *desarrollados*. Es notoria la impronta intelectual de Rodolfo Kusch, Amelia Podetti, Alcira Argumedo y sus miradas para ayudarnos a entender al mundo desde la periferia.

Dentro del paradigma reivindicativo del Cono Sur y enmarcado en las teorías decoloniales, a comienzos del siglo XXI la crítica de los países *subdesarrollados* latinoamericanos fue tan notable que se materializó en numerosas normativas nacionales. Las más destacadas son las Constituciones de Ecuador del año 2008 y la de Bolivia del 2009. La Constitución del país Plurinacional limítrofe habla de *vivir bien (sumak qamaña)* y la ecuatoriana de un *buen vivir (sumak kawsay)*. Se trata de vivir bien, en cooperación y no en competencia con el/la otro/a, y en armonía con la naturaleza.

Planteamos el Buen Vivir, no vivir mejor a costa del otro, sino en armonía entre hombre y mujer y con la Madre Tierra, respetando las formas de vivencia de la

comunidad, compartir, complementándonos y no competir, una vida sencilla que reduzca nuestra adicción al consumo y mantenga una población equilibrada (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2013: 18)

Finalmente, Raúl Claro H. en *El desarrollo: entre simple crecimiento y el buen vivir* (2011) explica de una manera sintética y esquemática seis mitos sobre el desarrollo instituidos como *verdades reveladas* que se desmitifican en la constatación con la realidad. El primer mito tiene que ver con que los países que hoy son ricos deben su éxito a un firme compromiso con el libre mercado capitalista. El segundo, que el neoliberalismo funciona, siendo el único camino hacia el desarrollo y la prosperidad. El tercero, que la globalización neoliberal no puede y no debe detenerse y que la legislación debe acompañarla. En cuarto lugar, que el modelo del capitalismo neoliberal estadounidense representa el ideal que todos los países en vías de desarrollo deberían imitar. El quinto, que el modelo de Asia oriental es idiosincrásico, mientras que el angloamericano es universal. Y, por último, que los países en vía del desarrollo necesitan la disciplina de las instituciones internacionales y normativas nacionales políticamente independientes, desconfiando de los/as políticos/as y los/as funcionarios/as públicos/as para promover el desarrollo de una sociedad.

Con esto... ¿cuántos mitos que se caen?

Algunos hitos a considerar

Siendo el Siglo XIX el siglo de la consolidación del capitalismo industrial, es casi como contrapartida natural que en él apareciera la noción de trabajo digno, se consolidara la reducción de jornada laboral, se institucionalizaran los derechos sociales (como vacaciones pagas, obra social, seguridad social), personería para la negociación obrero- patrón, convenio colectivo de trabajo y reconocimiento social. Hasta los/as dirigentes/as conservadores/as como Bismark en Alemania y los/as unionistas ingleses/as trazan políticas de seguridad social. Gran desarrollo de

gremios y sindicatos, remuneración y voz. Nacen sistemas de cooperación y protección. Cooperativas y mutuales: nuevos sujetos políticos y sociales.

El siglo XX comienza con una mayor consolidación capitalista hasta que es dramáticamente interrumpido por la Primera Guerra Mundial. De este siglo corto, que al decir de Hobsbawn comenzó en 1914 y terminó en 1991 con la implosión de la Unión Soviética, debemos destacar la Gran Crisis del 29/30, y el posterior intento de recuperación que se transforma y frustra por el enfrentamiento bélico de 1939/1945. Pero a los fines de este estudio, la etapa capitalista expansiva mundial, que en Europa se denomina los treinta gloriosos años (1946/1973) donde no sólo se define la nueva arquitectura económica- financiera mundial, nacen el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), actual Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), sino que se impone la influencia de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) legislando para el trabajo formal. Todo lo que queda por fuera es otra cosa. El trabajo informal es relativamente poco, no representativo y marginal. La evolución del propio sistema capitalista hace que el trabajo en 1946- 1973 tenga su época dorada y la Guerra Fría incita a la clase dirigente occidental a conceder beneficios y reconocimiento a sus trabajadores/as. Se afianza el Estado de Bienestar y el Estado interventor. Momento de mayor crecimiento de salarios reales en EEUU y el mundo. Capitalismo consolidado y trabajo creciente, ayudado por la amenaza de la existencia y consolidación de regímenes socialistas.

Con el shock que supuso el espectacular aumento del precio del petróleo en 1973 se inaugura una nueva era en este ciclo de desarrollo. El cambio de precios relativos, con auge de las materias primas, va acompañado de un gigantesco aumento de las finanzas y sus derivados. La irrupción de abundantes *petrodólares* dispara un proceso de preeminencia de las finanzas sobre la producción. En este período, que aproximadamente se sitúa entre 1973 y 2000, hay una hegemonía del neoliberalismo, plasmado en las recomendaciones del Consenso de Washington, traducido, entre otras medidas, en un achicamiento del Estado.

La situación dominante de políticas públicas mercado-céntricas trae como consecuencia que crezca mucho más en todo el globo el trabajo precario que el

trabajo formal. Sumado a la incorporación masiva de las TICs y de los procesos de automatización, baja la elasticidad Producto Interno Bruto (PBI)- empleo, es decir, crece el producto, pero el empleo disminuye. Cada vez se diferencian más empleo y trabajo. Las políticas sociales de los 90's promueven la generación de autoempleo tales como emprendedores/as, micro emprendimientos, políticas sociales asistenciales focalizadas en la lógica plan- programa y proyecto.

Luego de la pronunciada crisis del año 2001/2002 en Argentina y el crash financiero global que se originó en el Norte en 2008, se implementaron cambios en la economía mundial en detrimento del proceso de globalización que venía creciendo, aunque segmentado en bloques, en forma permanente desde fines de la Segunda Gran Guerra. La manifestación objetiva de estos cambios de tendencia en el sistema económico mundial es que alrededor de 2012- 2014 crece más el PBI de los países que el comercio exterior. El ritmo de la globalización se ralentiza. Países del Norte comienzan a implementar políticas proteccionistas (Trump y America First, Brexit, entre otros). Hay una relativa baja de las commodities y de precios de las materias primas (soja, petróleo y cobre). Sin embargo, lo central es el aumento de la financiarización, junto a un inusitado crecimiento de los instrumentos financieros y derivados, los cuales para el 2014 presentaban una relación de 14 a 1 con el PBI mundial.

Durante los siguientes años pre- pandemia (2015/2019) se consolida el proteccionismo, más allá de las declamaciones y el lanzamiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y se acentúa la financiarización de la economía. Algunos países, como Argentina, que no cambian o profundizan sus políticas de apertura comercial y financiera, son los más impactados por la recesión mundial. En simultáneo, continúa la expansión de nuevos protagonistas en el comercio y las inversiones globales, como China e India y otras naciones que puján por una presencia mayor en los mercados. Se sigue afianzando el proceso de financiarización, a punto de aparecer como necesarias regulaciones a los movimientos de capitales y a los *paraísos fiscales*, inclusive desde lugares como el G-7 presionando a Naciones Unidas y a los organismos multilaterales de crédito para su establecimiento.

A partir del 2020 el panorama mundial se transformó radicalmente debido a la crisis sanitaria provocada por la sorpresiva irrupción de la pandemia COVID- 19. Su rápida y nociva expansión global produjo efectos significativos en la actividad productiva, en el comercio mundial y en las finanzas. Como consecuencia, observamos en nuestro alrededor que aumentó exponencialmente el desempleo y se profundizó la pobreza, exacerbándose las desigualdades ya existentes. Se hizo necesaria una fuerte presencia de los Estados, aún en países con gobiernos no intervencionistas. Los requerimientos del sector de la salud, por el alto riesgo de contagio del coronavirus, implicaron un aumento considerable del gasto público en infraestructura sanitaria, medicamentos y, particularmente, vacunas. Atender las necesidades alimentarias y sociales también elevó el gasto del Estado.

El esquema de distribución de las vacunas en el mundo dejó de manifiesto la quimera de la globalización como proceso de homogenización y democratización mundial: hubo países sobre atendidos y la mayoría con déficit para cuidar la salud de sus poblaciones.

En el presente, el impacto de la pandemia en el mundo del trabajo difiere según el sector de actividad que se trate. Algunas empresas crecieron, como las de plataforma y delivery, aunque, en líneas generales, gran parte decayeron, específicamente se vieron afectados el sector automotriz y la metalúrgica; otras directamente colapsaron, como las empresas de turismo- gastronomía y las de recreación y tiempo libre. A su vez, la naturaleza de la rama de actividad condicionó la posibilidad de realizar trabajo remoto o teletrabajo como medida para reducir los contagios. Esto tiene que ver con la matriz productiva de cada uno de los países y con su nivel de acceso a la infraestructura digital, aumentando la brecha entre las naciones. Los sectores de actividades que podían adaptarse a la virtualidad acrecentaron su participación en las producciones totales de cada país, ampliando exponencialmente sus utilidades.

En conclusión, la pandemia COVID- 19, de alcance universal y global, corrió el velo que invisibilizaba a la sociedad, emergiendo con brutalidad demandas insatisfechas agudizadas por la crisis sanitaria. Especialmente las mujeres, los/as niños/as y disidencias son los/as que se vieron más perjudicados/as por esta situación. Por ello, OXFAM lo denominó el *virus de la inequidad*. Asimismo,

demostró la fragilidad que otorga el dinero como defensa ante estas calamidades, dejándonos como mensaje irrefutable que somos seres humanos finitos, que todos/as somos uno/a y que no hay salvación individual posible.

La Primera y Segunda Revolución Industrial

De las necesidades básicas de los seres humanos nacen formas colectivas de satisfacerlas. La historia corrobora esta afirmación ya que desde el surgimiento del modo de producción capitalista se han ido conformando diversas prácticas colaborativas para solventar las necesidades reales de los/as dominados/as, es decir, de los/as trabajadores/as y pequeños/as comerciantes o empresarios/as.

Debido a la explotación de los/as trabajadores/as por los/as dueños/as del capital, aparecen los gremios y sindicatos como respuestas, con métodos innovadores de negociación y representación. Así pues, el sindicalismo y el gremialismo de la Primera Revolución Industrial se fortalecen frente a los abusos de la burguesía. Estas formas de cooperación tienen por objeto paliar la injusticia e ineficiencia del sistema capitalista. Ellas priorizan el espíritu de la satisfacción de la necesidad cotidiana por sobre la motivación del lucro.

En concomitancia con el surgimiento del sindicalismo, se fundan las primeras sociedades anónimas, donde se separan el control de la propiedad del capital, provocando la contradicción principal- agente. Como Julio Olivera explica en su artículo *Teoría económica y sistema cooperativo* (1995) cuando analiza los resquemores que hasta al mismísimo Alfred Marshall le producían dolor de cabeza, al constatar en la realidad económica concreta la separación de intereses entre propietarios/as-accionistas y gerentes/as. Así también a Adam Smith le acomplexaba ver las contradicciones entre principal- agente; y a ambos clásicos la gran concentración del capital.

Durante la Segunda Revolución Industrial, usualmente situada entre fines del Siglo XIX y principios del XX, se da un proceso donde la clase trabajadora, que emerge de esta forma de distribución de bienes y servicios, va creciendo en la medida que se va desarrollando el sistema, a pesar del cambio de paradigma productivo. Desde la mirada de la demanda de trabajo, el impacto de la masiva

incorporación de la tecnificación en la industria, en la agricultura y en la distribución y el comercio hace que ya no sea posible que todos los/as oferentes/as que buscan trabajo lo consigan, es decir, disminuye la demanda de trabajo de parte de las empresas. Entonces, baja la elasticidad entre el PBI y el Empleo, dejando por fuera del mercado laboral a una masiva cantidad de trabajadores/as.

En contrapartida, desde la oferta de trabajo los cambios demográficos (mayor esperanza de vida, menor morbilidad y mortalidad) y la masiva incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo generan un aumento sustancial en la oferta de mano de obra. Esto estimula el resurgimiento de nuevas/viejas formas de cooperación, tales como las cooperativas, mutuales o diversos tipos de asociaciones para sostener la reproducción ampliada de la vida. Puesta en tela de juicio la cuestión social reflejada en el binomio capital- trabajo (K/L), dichas formas de cooperación accionan en el tejido social como modalidades cohesionadoras de la masa de expulsados/as del sistema productivo y de la sociedad. Por lo tanto, se posicionan en la escena pública como nuevos/as sujetos/as sociales y políticos/as.

Esta contradicción es observada por quienes detentan el poder, incluso desde posicionamientos conservadores como el de Bismarck, quien instituye un sistema de seguridad social en Alemania entre 1883 y 1889. Como así también, mecanismos anteriores de compensación/ inclusión social como la Ley de Pobres de 1834 en Inglaterra. Estos mecanismos son reconocidos desde los sectores populares por movimientos asociativistas que buscaban promover la protección de la niñez, la salubridad, el higienismo, combatir el alcoholismo y la fraternización regional.

Entre las reivindicaciones exigidas en el plano laboral se destaca el aumento salarial, la reducción de la jornada de trabajo, la mejora de las condiciones laborales y el reconocimiento del/a trabajador/a como sujeto gremial que tuviese la capacidad de ser escuchado. Estas demandas colectivas se manifiestan, también, en organizaciones políticas que disputan el poder político para realizar reformas sociales desde adentro del aparato estatal. Esta es la gran escisión que se manifiesta en los países centrales industrializados a mediados y fines del siglo XIX, a lo que Sennett (2012) denomina el izquierdismo social y el izquierdismo político. El izquierdismo social adopta medidas reivindicativas que buscan traducirse en mejoras orgánicas dentro de las organizaciones que les permitan un mayor crecimiento,

mientras que el izquierdismo político adopta medidas que apuntan a la conquista del poder político. Son distintos caminos hacia la construcción de una sociedad más justa, aunque sin superar el tradicional dualismo reforma- revolución.

Incluso la Iglesia Católica mostró suma preocupación por las condiciones laborales de los/as trabajadores/as de mediados y fines del siglo XIX. La encíclica *Rerum Novarum* (1891) se ocupa no sólo de la cuestión obrera, sino también de la ambición del empresario, del excedente del capital y de la sociedad en general. En ella, el Papa León XIII considera que, ante la crítica situación social, es deber de esta institución intervenir a favor del Bien Común para que el principio de la Verdadera Justicia vuelva a reinar en las sociedades.

El desarrollo y la globalización en la Tercera Revolución Industrial

A comienzos del siglo XX el desarrollo económico, social y político no era el mismo en todas las latitudes. Se generan cambios dentro de las fábricas, conocidas como el taylorismo y el fordismo con metodologías innovadoras que aumentaban exponencialmente la productividad. Estos procesos sociales estaban inmersos en el marco de profundas transformaciones en la estructura de la economía mundial de la mano del fenómeno llamado globalización que va a ser causa y consecuencia de estas transformaciones.

La globalización comenzó como un fenómeno comercial con la incorporación de *nuevos territorios* a la *civilización*, es decir, la colonización y conquista de África, América y Asia hace más de quinientos años con un mayor intercambio de bienes y servicios. Este fenómeno de incremento en los intercambios comerciales sigue vigente a nuestros días, aunque con fluctuaciones. A fines del siglo XIX aparecen las empresas trasnacionales, deslocalizando la producción nacional y separando la nacionalidad del/a propietario/a del lugar de producción. Estas nuevas instituciones, las empresas multinacionales, van a ser actores principales de la etapa de globalización industrial junto a la consolidación de los medios masivos de comunicación que estandarizan hábitos y modos de consumo.

Tal como mencionamos *up supra*, finalizada la Primera Guerra Mundial se produce un proceso de expansión de la economía caracterizado por la irrupción de

empresas transnacionales que culmina con la primera gran recesión a escala global del capitalismo del 29/30. Su repercusión universal es un testimonio de la innegable globalización. Luego de un periodo de auge se produce la Segunda Guerra Mundial, otro fenómeno que involucra gran cantidad de territorio y Estados Nación.

Con la salida de la Segunda Gran Guerra se configura la arquitectura económica financiera mundial. Stiglitz (2002) describe las instituciones sobre las que se asienta este nuevo régimen internacional: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el GATT hoy Organización Mundial del Comercio (OMC). El Fondo Monetario Internacional nació para ayudar a los países con desequilibrios transitorios en su balanza de pagos; el Banco Mundial para financiar desarrollo de infraestructura; y el GATT/OMC para equilibrar los movimientos comerciales entre los países. Este autor muestra lo que en realidad sucedió, el FMI se tornó el avalista y prestamista de última instancia a países con problemas financieros, pero imponiéndoles planes de ajustes estandarizados, generando así mayor desigualdad entre los países. El Banco Mundial se transformó en financiador de programas sociales (educación, salud e infraestructura) tratando de apagar los incendios y recogiendo heridos (Vilas, 1994) producidos por la política económica impuesta por el FMI y el GATT/OMC privilegió con sus reglamentaciones a los países del Norte por sobre los del Sur. Estas instituciones, enancadas en el fenómeno de la financiarización de la economía, modelan la etapa de globalización financiera que agudiza las desigualdades.

Sin embargo, los primeros treinta años de esta nueva configuración mundial fueron años dorados para la participación de los/as trabajadores/as en el ingreso de los países más desarrollados. Este periodo 1946 (fin Segunda Guerra Mundial)- 1973 (Shock del Petróleo) fue desgarrándose y transformándose en el proceso de profundización de la financiarización de los años posteriores.

Luego de la crisis petrolera de 1973 se produce una sobreproducción de capitales en el mundo que introducen a la *industria financiera* o *financiarización de la economía*. Se torna más importante en las empresas el/la gerente financiero/a que el/la de producción. El dinero manda: se puede ganar dinero sin realizar ninguna actividad productiva. La especulación y sus instrumentos están a la orden del día. El capitalismo financiero, aun hasta nuestros días, prima sobre la producción de bienes

y servicios. El aumento en el comercio exterior, sumado a la aparición de las empresas multinacionales, se ve exponencialmente multiplicado con la aplicación de las nuevas tecnologías de comunicación e información que no sólo mejoran los procesos industriales, sino que agilizan el comercio y los servicios tomando preeminencia la logística. A esta situación se la conoce como la Tercera Revolución Industrial en un marco donde comienza a tomar preeminencia el dinero sobre los bienes.

La economía en nuestros tiempos se caracteriza por un crecimiento de los intercambios entre países que supera el aumento de la producción al interior de los mismos. También se caracteriza por el quiebre en la relación entre el incremento de la producción y la demanda de mano de obra; como así también por el aumento exponencial de las transacciones de capitales, superando largamente el intercambio de bienes y servicios (Drucker, 1995). Según Aldo Ferrer (2004) del total de las transacciones que se realizan en los mercados financieros solo un equivalente al 3% responde a operaciones de compra y venta de bienes y servicios. A su vez, organismos internacionales y autores/as de renombre estudian el fenómeno de la financiarización de la economía. La relación entre el PBI mundial y el stock de activos y derivados financieros creció hasta 9 veces a 1 en 2012 y en el 2014, 14 veces a 1.

Por tanto, comprobamos que la globalización no ha sido un proceso planificado, diseñado, ni controlado por los/as líderes de las naciones, sino, por el contrario, ha sido el resultado de complejos, e incluso, contradictorios eventos que se dieron de manera espontánea. La globalización se encuentra bastante desarrollada en el plano económico, pero no en el político. Debido a la falta de conciencia de los cambios que la globalización ha traído aparejada, las sociedades han quedado divididas en dos clases sociales: los/as humanos/as fijados/as en el espacio y quienes se mueven en el tiempo (Bauman, 2006).

De la misma manera, Ulrich Beck (2007) nos incita a pensarnos como una sola conciencia cosmopolita. Para este agudo pensador, todos/as ya hemos sido escogidos sin habernos percatado, siendo personas interdependientes en casi todos los ámbitos de la vida humana. La discrepancia en la condición cosmopolita y

nuestra consciencia de ello representa un gran desafío ya que en nuestra práctica diaria no logramos internalizar esta condición.

Asimismo, para superar los postulados economicistas globalizantes que no nos permiten una verdadera aprehensión de la realidad, ni mucho menos, construir colectivamente algo diferente, necesitamos de la articulación de las conceptualizaciones y abordajes de todas las ciencias sociales. Sumado a lo que, Albert Hirschman y Aldo Ferrer, llaman las *ganas/voluntad de desarrollarnos* y la *densidad nacional*, respectivamente, es decir, la participación organizada de gran parte de la población trabajando junto a organismos estatales, públicos y privados, para perseguir y gozar de objetivos comunes.

Es así como, desde la visión de la economía como *sistema mundo*, Immanuel Wallerstein menciona dos críticas contundentes y clarificadoras:

Tesis No. 1: Es absolutamente imposible que América Latina se desarrolle, no importa cuáles sean las políticas gubernamentales, porque lo que se desarrolla no son los países. Lo que se desarrolla es únicamente la economía-mundo capitalista y esta economía-mundo es de naturaleza polarizadora. Tesis No. 2: La economía-mundo capitalista se desarrolla con tanto éxito que se está destruyendo y por lo cual nos hallamos frente a una bifurcación histórica que señala la desintegración de este sistema-mundo, sin que se nos ofrezca ninguna garantía de mejoramiento de nuestra existencia social (Wallerstein, 1995: 1).

Finalmente, Carlos Vilas (1999) en su texto *Seis ideas falsas sobre la globalización* enuncia que: I es un fenómeno nuevo; II se trata de un proceso homogéneo; III es un proceso homogeneizador; IV conduce al progreso y al bienestar universal; V conduce a la globalización de la democracia; y VI acarrea la desaparición progresiva del Estado, o al menos una pérdida de importancia del mismo.

Vilas desarrolla argumentaciones suficientes para demostrar que estas seis hipótesis no se verifican en la realidad. Entonces, no se trataría de un fenómeno nuevo, sino que sus orígenes se remitirían como mínimo al siglo XV. No es un proceso que se manifieste homogéneamente en todos los territorios, ni que sea homogeneizador de las sociedades, sino que, por el contrario, acentúa las desigualdades. Tampoco necesariamente conduce al progreso y bienestar universal,

ni a la globalización de la democracia. El Estado no desaparece ni pierde importancia relativa, asume otras formas y ejerce otras políticas.

En conclusión, hemos podido demostrar en este capítulo que la ponderación de la globalización como panacea de los males de la humanidad resulta otro mito más a derribar. Al mismo tiempo que debatimos desde distintas miradas para encontrar respuestas adecuadas que nos ayuden a sortear la grave crisis civilizatoria que atravesamos.

La heterodoxia frente al pensamiento hegemónico

La economía social y solidaria en la post crisis

El pensamiento dominante de la economía ortodoxa hegemónica ha impuesto una única mirada sobre la explicación acerca de la conducta de los hombres y las mujeres para la producción y distribución de bienes y servicios. Aunque, a lo largo de la historia, han surgido múltiples prácticas, métodos y teorías que desde una perspectiva crítica pretenden demostrar que la economía puede ser abordada desde otra concepción.

En este capítulo desarrollaremos brevemente algunas de las corrientes que consideramos más relevantes a la hora de comprender el pensamiento heterodoxo, para lo que repasaremos los aspectos del enfoque tradicional de la economía social y solidaria, los principales aportes de la economía feminista y la influencia del sistema económico en la formación de los valores que recoge la educación y la cultura.

Teniendo presente las características centrales, las discusiones y las diferentes corrientes que conforman a la economía social y solidaria en nuestro país, realizaremos una breve contextualización de fines del siglo XX y principio del XXI para comprender los procesos nacionales e internacionales que sentaron las bases para su consolidación.

Si bien toda economía es social y toda sociedad provee sus formas para satisfacer sus necesidades la denominación de economía social enfatiza la primacía del hombre y la mujer por sobre el capital y la democracia en la toma de decisiones en sus instituciones.

Luego de transitar las políticas económicas desarrolladas en los gobiernos neoliberales, la denominación de economía social cobra más sentido. La misma surge como síntesis de un esfuerzo por recuperar lo social en la economía, es el resultado de una relación inversamente proporcional: a mayor neoliberalismo, menor equidad social y pérdida de derechos económicos, culturales, sociales y ambientales (Acosta, 2011). De esta forma, la expansión y fortalecimiento de la economía social y solidaria en Argentina, se debe, en gran medida, a una respuesta

colectiva ante las transformaciones en el mundo del trabajo, el Estado y en el funcionamiento de los mercados, vinculada a los mitos del desarrollo y la globalización.

En los 90's el paradigma neoliberal prometía crecimiento económico y empleo a partir del desmantelamiento de las regulaciones y la constitución del Estado mínimo, es decir, el achicamiento del gasto público. En cuanto a las políticas sociales, repercutió en la conformación de políticas focalizadas que priorizaron la intervención puntual específica y orientada a la lógica de plan- programa- proyecto. Durante y luego de la profunda crisis de 2001-2002, el país presentaba un panorama insostenible: más de la mitad de la población se encontraba bajo la línea de pobreza; y un cuarto, en situación de indigencia (Perelmiter, 2015).

Además del contexto de crisis económica, social y política que caracterizó el comienzo del siglo XXI en Argentina, el panorama mundial también presentaba profundas transformaciones. El comienzo de siglo se distinguió por la escisión cuasi definitiva de la producción y la generación de empleo. Tanto el nivel de desempleo como la reconfiguración del mercado laboral estuvieron atados a los avances radicales en el mundo de la informática, la biotecnología y las telecomunicaciones, lo cual modificó el proceso de producción y distribución de bienes y servicios. Esta situación repercutió en que el Producto Bruto Interno (PBI) no pudiera solventar la acrecentada demanda laboral, es decir, se dio un desfasaje entre la cantidad de oferentes de empleo y la Población Económicamente Activa (PEA) demandante (Roitman, 2018).

Es así como el contexto nacional e internacional favoreció el surgimiento de numerosas organizaciones que podemos asociar a la economía social y solidaria. Pueblan el paisaje cooperativas, mutuales, organizaciones de la agricultura familiar y/o agroecológicas, empresas recuperadas por sus trabajadores/as, clubes de trueque, asociaciones de comercio justo, experiencias de moneda social, finanzas solidarias y emprendimientos familiares asociativos.

Estas instituciones reciben tres herencias en su conformación. En primer lugar, la influencia de las instituciones de los pueblos originarios como la minga, el prestamano y el don. En segundo lugar, las que obedecen a la influencia de la Gran Inmigración europea, básicamente cooperativas y mutuales. Y, en tercer lugar, las

que emergen como respuesta a grandes crisis económicas y sociales como la del 2001/2002 con expresiones tales como las mencionadas empresas recuperadas, clubes de trueque, monedas sociales, emprendimientos asociativos y ferias populares, entre otras.

Asimismo, la economía social y solidaria ha tomado diversos nombres y ha sido comprendida desde distintas corrientes. Sin embargo, expondremos algunas definiciones y delimitaciones que nos resultan coherentes a nuestra propia visión y que nos sirven como abordaje teórico.

Desde nuestro posicionamiento latinoamericanista hallamos que la economía social y solidaria encuentra su némesis en los proyectos neoliberales, más que en las teorías neoclásicas (mainstream) o la ortodoxia económica europea. Como veíamos en la contextualización histórica, el neoliberalismo en la región generó como réplica la expansión y consolidación de la economía social y sentó las bases para un progresivo avance durante todo el siglo XXI. Coraggio lo explica de la siguiente manera:

[...] sistema de principios, instituciones y prácticas, que podemos identificar con el programa neoliberal, indica también que la libre iniciativa utilitarista debe poder mercantilizar no solo las condiciones de producción y los productos materiales (producidos para el intercambio) sino toda capacidad humana (convertida en cuasi-mercancía fuerza de trabajo), la naturaleza (convertida en la cuasi mercancía “tierra”, como señaló Polanyi), el dinero y el conocimiento (que de bienes públicos pasan a ser negocios privados) y toda relación social (los afectos, el cuidado, la cultura). Los conceptos de explotación y expropiación, o el de justicia no tienen significado en este sistema económico ideal. El mercado no puede ser justo o injusto, ni solidario, pues se basa en el ejercicio irrestricto de la búsqueda individual de la máxima utilidad posible y ello supone considerar que todo lo externo es obstáculo a vencer o recurso a incorporar (incluso los otros, sea mediante el trabajo esclavo o, más modernamente, mediante el trabajo asalariado) (Coraggio, 2011: 25).

Para Coraggio la economía social y solidaria debe ser diferenciada de cualquier vertiente de la economía, ya que pretende superar la dualidad histórica entre el mercado capitalista o el Estado central planificador y regulador de la economía, es decir, superar a la economía política y al socialismo, conformando una

tercera vía. Y de esta forma, [...] *poner límites sociales al mercado capitalista y, si es posible, construir mercados donde los precios y las relaciones resultan de una matriz social que pretende la integración de todos con un esfuerzo y unos resultados distribuidos de manera igualitaria* (Coraggio, 2011: 45).

Empero, consideramos necesario entender que, en nuestro país, como en casi todos los países, coexisten tres subsistemas en el suministro y distribución de bienes o servicios: el Estado, el mercado, y el de la economía social. Cada uno de estos subsistemas tiene su propia dinámica de funcionamiento, sus lógicas y particularidades, aunque se encuentran interrelacionados entre sí, coexistiendo en una misma sociedad. En el subsistema del Estado la lógica que predomina es la de construcción de legitimidad y el incremento del poder político; en el subsistema del mercado es la del afán de lucro y la acumulación de capital; y finalmente, en el subsistema que aquí nos interesa estudiar, en el de la economía social prevalece el asegurar el nivel y calidad de vida ampliada para sus miembros (Roitman, 2018).

Pastore y Altschuler, entienden a la amplia gama de actividades que conforman a la economía social y solidaria como un campo multidimensional socioeconómico, simbólico y político, interrelacionado entre sí. Por un lado, la dimensión de trayectorias empíricas radica en *otra forma de hacer economía, que une finalidad social de reproducción de la vida con dinámicas de gestión asociativa, democrática y solidaria* (Pastore y Altschuler, 2015: 111); por otro lado, la dimensión simbólica es *la manera de concebir las prácticas humanas en la interacción económica, que centra su atención en las condiciones de reproducción de la vida, en las relaciones de las personas entre sí y con su hábitat vital* (Pastore y Altschuler, 2015: 111); y por último, la dimensión político-organizativa es *un proyecto de sociedad en disputa, que se debaten entre la adaptación a las lógicas hegemónicas de funcionamiento económico y la capacidad para transformar dichas reglas en pos de profundizar la democracia y la solidaridad* (Pastore y Altschuler, 2015: 111).

A su vez, el ex ministro de Desarrollo Social de Nación, Daniel Arroyo, completa la definición entendiendo a estas estrategias como *las estrategias de los más postergados conformando un subsistema socioeconómico, cultural, de producción y de distribución de bienes y servicios. Por lo general, abarca un amplio abanico de actividades donde los trabajadores no se encuentran bajo una relación laboral asalariada formal* (Arroyo, 2015: 1). Él expone que la economía social debiera perseguir objetivos tales como: *luchar contra la pobreza y la*

indigencia; luchar por la justicia social, a favor de un desarrollo integral y una ciudadanía plena; e involucrarse dentro de un proyecto de país inclusivo, a través de la realización del desarrollo productivo (Arroyo, 2015: 1).

En síntesis, concebimos a la economía social y solidaria como el producto de un complejo entramado de estrategias y diversas formas de organización que conforman un fondo común de trabajo. Cada miembro aporta desde sus recursos, capacidad, conocimientos y experiencia para participar colectivamente de la producción y del consumo. Realizando trabajos autárquicos, autónomos y autogestivos y poniendo el foco en la conformación de cooperativas, mutuales, fundaciones o cualquier tipo de trabajo asociativo. Sin embargo, como respuesta a la inequidad de la construcción social capitalista surgen formas heterodoxas para la provisión de recursos y de reproducción ampliada de la vida. Algunas prácticas pertenecen a la economía social, otras se manifiestan en la economía feminista y otras críticas se enmarcan en la economía circular y ecológica.

La base de la economía: el rol invisibilizado de las mujeres

En el siglo V a.C. Jenofonte dio origen al término *economía*. Etimológicamente *oikos* = *casa*, *nomos* = *administración/gestión*, es decir, *administración o gestión del hogar*, no *administración/gestión del mercado*, aunque, irónicamente, desde sus orígenes la economía se dedicó casi con exclusividad al análisis del sistema mercantil como espacio de distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios.

Recuperando la etimología de la palabra, desde el sentido común las mujeres debieran ser las mejores administradoras, obteniendo de sus prácticas y saberes como gerentes del hogar, colocadas allí por producto de la división sexual del trabajo, un conocimiento que las posicionaría como la mejor opción para estar a la cabeza en la gestión de las instituciones públicas y por qué no del Ministerio de Economía. Sin embargo, su tarea no es valorizada ni social ni monetariamente. A punto tal que cuando se plantea la jubilación de ama de casa hay quienes aún en nuestros días se declaran indignados/as por establecer un sistema previsional donde las mujeres cobran una jubilación sin haber realizado aportes dinerarios. Resulta sumamente contradictorio que las personas que tienen a su cargo la tarea más

importante de una sociedad, que es la preservación de la especie, el sostenimiento y el mejoramiento de la calidad de vida, no están remuneradas ni reconocidas socialmente y mucho menos protegidas por la seguridad social.

La lucha de los movimientos feministas por el reconocimiento del rol central de las mujeres como la base que sostiene todo el funcionamiento de la economía lleva más de 150 años de trayectoria. Las mujeres del siglo XIX, representantes de la primera ola del feminismo, empezaron a hacerle frente a los economistas clásicos, argumentando que las actividades domésticas debían ser consideradas como trabajo y analizadas desde una mirada económica. Las mujeres de ese tiempo reclamaron y visibilizaron las desigualdades laborales y el poder patriarcal que ejercía el varón en los hogares por tener la figura, socialmente impuesta, de proveedor o quien *gana el pan* (Durán, 2006). La tríada de actividades domésticas- trabajo- economía, forjó las bases para toda una nueva corriente por fuera de la economía clásica, que, durante todo el siguiente siglo, sería complejizada y abordada desde diversas disciplinas científicas. Como dice Katrine Marçal

el feminismo y la economía siempre han tenido mucho que ver. Virginia Wolf quería una habitación propia y eso cuesta dinero. A finales del siglo XIX y principios del XX, las mujeres se unieron para exigir el derecho a la propiedad privada y a la herencia, el derecho a la libre creación de empresas, el derecho a pedir préstamos, el derecho al trabajo, la igualdad salarial y, la posibilidad de mantenerse a sí misma, de manera que no tuvieran que casarse por dinero, sino que pudieran, en su lugar, hacerlo por amor (Marçal, 2016: 13)

La segunda ola del feminismo, fundamentalmente a partir de los 60's, famosa por sus reivindicaciones de índoles sexuales y reproductivas, fue heredera de las críticas a los economistas clásicos del siglo anterior. La economía feminista profundiza teóricamente los debates sobre el trabajo doméstico, evidenciando el vínculo directo que dichos trabajos tienen con el funcionamiento del sistema capitalista en general, partiendo de la noción de reproducción de la fuerza de trabajo. Uno de los textos cúlmines, que representó el avance de las luchas políticas y del pensamiento feminista de la época fue el libro, ya clásico, *Woman's role in*

economic development de Ester Boserup (1970). La autora subió la apuesta y planteó que las actividades de subsistencia, entre ellos trabajos domésticos y reproductivos, eran en gran parte obra de las mujeres y, que, a su vez, no eran tomadas en cuenta por las estadísticas ni las cuentas nacionales, cómputo que continúa en disputa aún en nuestros tiempos.

Gary Becker fue el principal representante de lo que se conoció como la *Nueva Economía del Hogar*, corriente distinguida de la microeconomía de los años 60's, basada en una serie de estudios del neoutilitarismo sobre la producción doméstica. En el mainstream del campo económico, hegemonizado por el neoliberalismo, Becker (1987) es considerado un adelantado a su tiempo, explicando el funcionamiento de los hogares con categorías de la microeconomía. La *familia beckeriana* entendía que la utilidad máxima de una familia se daba cuando un solo miembro varón concentraba las funciones de todos/as los/as demás integrantes. Este miembro era visto como un altruista, un *dictador benevolente*, que reunía en su persona los intereses de todo el colectivo. La teoría del dictador benevolente partía del supuesto de la familia capitalista entendida como una institución armoniosa, carente de relaciones de poder en su interior (Carrasco, 2006). Sin embargo, desde la mirada de la economía feminista este postulado no es más que la justificación teórica del rol del patriarca, adecuado a las reglas lógicas de la microeconomía.

A su vez, los estudios de la *Nueva Economía del Hogar* también hablaban sobre el uso del tiempo para resolver las tareas domésticas. Becker, siguiendo la teoría de las ventajas comparativas, decía que en la asignación de funciones de las personas que componen el núcleo familiar resultaba conveniente que los varones se dedicaran al trabajo de mercado y las mujeres al doméstico. Por lo que, las mujeres eran más productivas y eficientes si trabajaban en el hogar, debido a sus predisposiciones biológicas naturales (Becker, 1987). Este principio era la descripción capitalista de un hecho exógeno que explicaba la distribución desigual familiar y social, lo que significaba, a fin de cuentas, la división sexual del trabajo (Carrasco, 1991).

Pese que Carlos Marx también negó la importancia del hogar como espacio de hechos económicos, la economía feminista tomó herramientas del marxismo para refutar los postulados principales de las teorías beckerianas. El feminismo de la segunda ola se ocupó de comprender la naturaleza del trabajo doméstico,

entendiendo por primera vez, al trabajo doméstico como reproductor de la fuerza de trabajo y al trabajo reproductivo como creador de valor. También abordó al hogar como unidad de producción y no sólo de consumo, ampliando a la economía por fuera de la economía de mercado. Además, visualizó la necesidad de construir un edificio categorial propio que permitiera entender las lógicas del trabajo doméstico.

La contribución principal de la segunda ola que permitió a las siguientes generaciones continuar discutiendo en el marco de la economía feminista fue establecer, por primera vez, que el sistema capitalista únicamente puede seguir reproduciéndose y expandiéndose, gracias a la dependencia que tiene del trabajo que se realiza en los hogares. Según la división sexual del trabajo imperante, la reproducción de la fuerza de trabajo llevada a cabo casi exclusivamente por las mujeres, permite a los varones realizar trabajos productivos y vender su fuerza de trabajo en el mercado. De allí la relación directa entre el surgimiento del capitalismo, los trabajos reproductivos y el proceso de acumulación del capital. Sin embargo, pese a los grandes esfuerzos de las autoras feministas de aquél tiempo, quedaron grandes baches teóricos y se evidenció la limitación enorme de las categorías marxistas para explicar dichos fenómenos.

Así pues, a partir de los años 90's, las teorías neoclásicas hegemónicas reducen en sus supuestos a las relaciones sociales en general y al rol de las mujeres en particular. Parten de entender a las mujeres como madres y esposas, que ejercen un rol central en el funcionamiento armonioso de la institución familia. También suponen que las mujeres son menos productivas que los varones, por lo que, para garantizar el funcionamiento óptimo del sistema, ellas deben priorizar las actividades de índole privadas, y los varones salir a producir para el mercado. Lo cual conlleva a una necesaria y orgánica dependencia económica de las mujeres, relegando a los varones al rol de *homo economicus* (Hartmann, 1981; Folbre y Hartmann, 1988; Pujol, 1992; citado en Durán, 2006). Estas representaciones y supuestos de la teoría neoclásica eliminan la posibilidad de dar respuesta a las preocupaciones de la economía feminista, reforzando la necesidad de que ambas disciplinas vayan por vías separadas sin cruces ni puntos en común.

Desde la teoría neoclásica hegemónica se estudia al capitalismo como un sistema autosuficiente, que asigna y distribuye los recursos de manera racional y justa. La economía feminista develó estos supuestos y los acusó de androcéntricos, con pretensión de neutralidad y posicionados desde una visión heteropatriarcal de la sociedad, depredadora de la naturaleza, que concentra el capital y tiene en sí mismo el germen de la desigualdad. La economía feminista parte de esta crítica para construir un marco económico que ofrece herramientas para comprender el funcionamiento de la economía por fuera de la misma y propone otra forma de entenderla que no sea, en esencia, la mercantilización de la vida (Carrasco Bengoa y Díaz Corral, 2018).

La economía feminista conforma todo su corpus categorial rompiendo con las dicotomías que reproduce la economía política hegemónica, concibiendo de esta forma a la teoría y a la práctica política en un mismo movimiento. Dicha economía es un compromiso político con la elaboración de un sistema económico donde prime la vida de las personas por sobre el capital. La misma se encarga de realizar un análisis amplio de las relaciones económicas a partir de las desigualdades en la división sexual del trabajo y de la reproducción de la vida misma. Es aquí donde se evidencian las intersecciones con la economía social, solidaria y/o popular.

Es así como la economía feminista es considerada una propuesta emancipadora que busca superar las injusticias, cruzando un análisis crítico de las teorías neoclásicas con el análisis de las desigualdades sociales y económicas existentes. Esta corriente feminista entiende a la división sexual del trabajo como una construcción social que ha relegado a las mujeres a la esfera considerada *no-económica* de las actividades humanas, es decir, a los trabajos reproductivos, de cuidados, domésticos y comunitarios. Asimismo, la economía clásica o no feminista oculta el rol protagónico que han tenido, a lo largo de la historia, las mujeres de las clases populares en la esfera del mercado laboral y, principalmente, en garantizar la supervivencia de ellas mismas y de todo su núcleo familiar (Larrañaga Sarriegi y Jubeto Ruiz, 2018).

Así pues, la mira central está puesta en hacer hincapié en el análisis de la sostenibilidad de la vida, es decir, en la reproducción de la vida misma y no está en la centralidad del funcionamiento de los mercados. Entonces, el objetivo principal

no es la correcta asignación de los recursos, sino la mejor provisión para sostener y reproducir la vida. En consecuencia, la economía feminista tiene como preocupación cardinal la cuestión distributiva. Y en particular se concentra en reconocer, identificar, analizar y proponer cómo modificar la desigualdad de género como elemento necesario para lograr la equidad socioeconómica. En este sentido la economía feminista es un programa teórico- académico, pero también político. No tiene una pretensión aséptica de describir la realidad (como la de los economistas neoclásicos), sino un objetivo político de transformarla. Por ello, sus contribuciones buscan fortalecer el desarrollo de la economía como una ciencia social, aunque la economía se resista a reconocerse como tal, y un abordaje multidisciplinario, articulando con otras corrientes, con otras disciplinas y con otros movimientos sociales y políticos.

Distintas autoras hispanohablantes provenientes del Viejo Mundo, pero también de Latinoamérica, coinciden en la necesidad de una construcción de la categoría economía feminista, principalmente basada en el posicionamiento crítico frente a la economía neoclásica, a sus metodologías, categorías y conceptos. De este modo, Corina Rodríguez Enríquez explica que la economía feminista:

ha ido construyendo críticas y reflexiones en todos los campos temáticos de la economía, en los tres niveles de análisis: micro, meso y macro, y en relación con las distintas escuelas de pensamiento. Realiza una crítica particular a la teoría neoclásica, hoy paradigma dominante en la disciplina, y denuncia el sesgo androcéntrico de esta mirada, que atribuye al hombre económico (homo economicus) características que considera universales para la especie humana, pero que sin embargo son propias de un ser humano varón, blanco, adulto, heterosexual, sano, de ingresos medios [...] (Rodríguez Enríquez, 2014: 34).

Entonces... ¿qué es la economía feminista? La economía feminista es subversión porque pretende actuar contra el sistema económico hegemónico. Es entender al capitalismo como un sistema que se impone mediante la violencia, conformando un modelo económico heteropatriarcal, destructor del medioambiente, colonialista y racista. Siguiendo la clara y acertada analogía que hace Amaia Pérez Orozco (2018), es la punta de un iceberg donde, en la superficie se

encuentran las lógicas de mercado y de acumulación de capital, y por debajo del agua están los procesos que sostienen la vida. A fin de cuentas, esto es lo que viene a subvertir la economía feminista, es decir, a sacar a flote todas las esferas que permiten el sostenimiento de la vida, conocidos como trabajos de cuidados, domésticos y de reproducción, mantenidos bajo el agua gracias a la constante feminización, invisibilización y privatización de los mismos.

La importancia de los trabajos domésticos y de cuidados no remunerados como actividad neurálgica en el funcionamiento de la sociedad en general, y de la economía en particular, puede ser visibilizada y puesta en valor mediante su medición. Desde el año 2013 en Argentina, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) cuenta con un módulo en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) sobre el Trabajo No Remunerado y Uso del Tiempo, y, en el primer trimestre del 2020, se planificó la primera encuesta dedicada exclusivamente a medir estas tareas.

Pese a que las estadísticas denoten la centralidad de estas actividades, la deuda continúa pendiente en torno a la inclusión de las mismas como indicadores en las cuentas nacionales. Un avance destacable es el reciente informe publicado por la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género del Ministerio de Economía de la Nación que busca medir el aporte de los trabajos reproductivos no remunerados al Producto Interno Bruto (PIB). Las investigadoras a cargo concluyen que dichos trabajos, domésticos y de cuidados, representan el 15,9% del PIB de Argentina, siendo el sector de mayor significación en esa cuenta global, superando a la industria (13,2%) y al comercio (13,0%). El aporte que los trabajos domésticos y de cuidados no remunerados realizan en las cuentas nacionales está estimado a partir de la cantidad de horas dedicadas a estas tareas al interior de los hogares y la remuneración estipulada en el mercado. Cabe destacar, que las estimaciones para nuestro país se asemejan a las cifras medias de diversos países de América Latina (D'Alessandro et. al., 2020).

Aunque la economía feminista ha logrado poner en agenda la discusión del cómputo de estos trabajos en las cuentas nacionales, todavía la ausencia real de los trabajos domésticos y de cuidados en la medición del PIB de los países demuestra una de las numerosas falencias que este cálculo acarrea. Por ésta y por otras razones,

son recurrentes las críticas al concepto y a la composición del cálculo en la literatura económica.

En síntesis, el pensamiento feminista aportó críticas radicales al concepto de economía de la teoría neoclásica al cuestionar:

i) su visión restricta al circuito mercantil y a la invisibilidad de la esfera reproductiva y del cuidado como parte de la economía; ii) a confusión entre mercado y utopía del mercado libre y autorregulado que niega la importancia de los marcos normativos, roles sociales, prácticas de poder y discriminación en el seno de los mercados concretos; iii) el concepto de trabajo limitado a las actividades remuneradas y el no reconocimiento de la contribución social y económica de las actividades no remuneradas para reproducir la vida social; iv) la visión del hogar como espacio de ocio y recreación, donde no se producen bienes y servicios necesarios a la reproducción humana; v) la noción dominante de un modelo único de familia; vi) la separación radical entre esfera privada y pública; vii) el supuesto de la racionalidad instrumental (homo- economicus) como único comportamiento para el buen funcionamiento de la economía (Farah y Wanderley, 2017: 126).

En este breve desarrollo hemos percibido las fundadas críticas que desde diversas fuentes de la teoría económica feminista se realizan a la economía ortodoxa. Dentro del complejo y amplio mundo de la heterodoxia económica, la economía feminista está conquistando espacios centrales, como en el presente se ha logrado posicionar la economía social, solidaria y popular.

La economía social y la educación: yendo juntos a la par

Resulta evidente que el *traje conceptual* que utilizábamos para entender y transformar la realidad nos ha quedado corto y estrecho, pues la teoría una vez más va detrás de las prácticas sociales de los pueblos y aportando elementos para que esta se produzca. En la medida que esas prácticas sociales van conquistando reconocimiento, se institucionalizan.

Pensar desde el Sur nos obliga a mirar el mundo con un corpus conceptual propio, no con las categorías importadas por el pensamiento neocolonial, sino con aquellas que nos sirvan para comprender nuestra propia realidad, velando por una

verdadera ecología de saberes. A esto, el gran pedagogo brasileiro Paulo Freire explica que para pensar desde el Sur debemos partir de una pedagogía de la esperanza arraigada en la educación de la clase trabajadora bajo una comprensión crítica del mundo. Freire retoma a Marx quien advertía del peligro de la burguesía como encargada de formar a la clase trabajadora ya que inevitablemente educaría para reproducir a la clase trabajadora como tal. Para Marx esta clase se tiene que formar en una perspectiva contradictoria y antagónica con la visión de la clase dominante. Entonces, el/la buen/a obrero/a no es el/la que sabe hacer funcionar las máquinas, sino que es aquel/aquella que, funcionando con las máquinas, reconoce la razón de ser política, histórica y social de la propia máquina. Y reconoce a la sociedad en favor de quien trabaja la máquina.

Yo hoy insisto en que la educación popular en este pedazo de historia nuestra, debe continuar develadora de lo real; en la búsqueda de la razón de ser de los hechos que se producen, no ocultando ni haciendo una pura formación de sobrevivencia (Freire, entrevista realizada en marzo de 1993, publicada en el número 2 de la revista América Libre)

Tanto Adam Smith como Mao Tse Tung nos enseñaron que es la práctica la que determina la conciencia. Si esto es así, el modo en el que actuemos en el campo económica formará nuestro sistema de valores culturales, sociales y educativos. La dicotomía *cooperación o competencia* que nos propone Richard Sennet (2012) al analizar los últimos doscientos años de la historia humana, cooperación o competencia económica que se refleja en todas las esferas de nuestra sociedad. Es así como, si bien todo sistema económico es un sistema educativo, el único que lo explicita es el sistema cooperativo (Olivera, 1995).

Dos siglos atrás, el maestro Simón Rodríguez, tutor intelectual del Libertador Simón Bolívar, explicaba con notable claridad la relación entre economía y sistema educativo.

El hecho productivo se coloca al servicio de la sociedad como un todo, se pone al servicio del bien común, bien común solo posible en una sociedad justa, igualitaria, sin

racismo, sin prejuicios, sin privilegios, una sociedad en la que cada quien se dedique a una industria que no le perjudique a sí mismo ni que perjudique a los demás y en la que cada uno piense en todos para que todos piensen en él, porque entre los miembros de ese cuerpo social debe existir un común sentir con sus semejantes, y gracias a ese común sentir la sociedad se organiza para satisfacer sus necesidades, porque no hacer es padecer. Es superar la lógica perversa vivir relacionados, pero no conectados, propia del colonialismo de América y del capitalismo de Europa (Romero Alfonso, 2017: 223).

Simón Rodríguez, como prócer educador, propone que los sistemas educativos en los nacientes Estados Nación de América deben emprender dos tareas centrales, por un lado, romper con los hábitos y costumbres coloniales; y, por el otro, crear nuevos hábitos y costumbres auténticamente republicanos y auténticamente sociales. De allí nace la estrecha vinculación entre la educación y la economía social.

Siendo precursor de Paulo Freire, de Boaventura Dos Santos, Fals Borda y de los/as detractores/as del postcolonialismo, Rodríguez afirma que todo modelo educativo está al servicio de un modelo político y económico, con proyecciones en lo social y cultural. En el tiempo de Rodríguez la mayoría de la población de origen africano, los comunitarismos indígenas, los quilombos eran experiencias de resistencia contra el colonialismo español, pero resistencias débiles que no llegaban a constituirse como alternativa que fuera asumida por la sociedad en su conjunto como tal. Para que aquello sucediera había que *inventar*. De la necesidad de resistencia surge su célebre frase *o innovamos o perecemos*. La producción se coloca al servicio de la sociedad y del bien común. Bien común sólo posible en una sociedad justa, sin racismo, sin privilegio.

Una sociedad en la que cada quien se dedique a una industria que no le perjudique a sí mismo ni que perjudique a los demás y en la que cada uno piense en todos para que todos piensen en él, porque entre los miembros de este cuerpo social debe existir un común sentir con sus semejantes y gracias a este común sentir la sociedad se organiza para satisfacer sus necesidades porque no hacerlo es padecer. Es superar la lógica de vivir relacionados, pero no conectados propia del colonialismo en lo que Rodríguez llamó luces y virtudes sociales (Romero Alfonso, 2017: 225).

Simón Rodríguez diseñó un sistema de educación popular sumamente vanguardista, respondiendo a las problemáticas que hasta nuestro tiempo continúan sin una resolución definitiva, tales como la desigualdad de género y la segregación clasista y racista. A ese modelo escolar lo denominó *escuela social* que formaría al pueblo americano para ser productivo en el marco de un sistema que llamó *economía social*. Dicho sistema promovía dos principios fundamentales: destinación a oficios útiles y aspiración fundada en la propiedad tendiendo a favorecer a los/as desposeídos/as. Estos principios apuntan a satisfacer a lo que él llama las cinco grandes necesidades de la sociedad: alimentación, vestido, vivienda, salud y recreación.

Las escuelas sociales contienen en su seno a todos/as los niños y niñas juntos/as, especialmente a hijos e hijas de los/as humillados/das de siempre, indígenas, afrodescendientes y descendientes de origen europeo. Allí aprenderían a calcular en contacto con las cosas de la naturaleza, aprenderían a pensar entendiendo las causas y consecuencias. Una vez desarrollada la capacidad de pensar, necesitarán hablar para explicar lo que ellos/as mismos/as hacen o hacen otros/as. Luego aprenderán a escribir, *lo escrito debe ser reflejo de lo hablado y esto del pensamiento*. Finalmente, a leer, porque, desde esta corriente, la lectura es la fase final del proceso de aprendizaje. De esta forma, Rodríguez entiende a la escuela social como autogestiva, autónoma, autosuficiente y autosustentable, donde los/as estudiantes comen lo que producen, se visten con ropa que fabrican y juegan con juguetes contruidos por ellos/as mismos/as.

En conclusión, el sistema de educación social no educa como acumulación de conocimientos, sino que enseña a vivir en sociedad, para la construcción de un mundo justo e igualitario, enseñando a producir bienes y servicios según las lógicas de la economía social y moldeando los valores individuales y colectivos que la sociedad necesita. Desde la infancia se habitúa a pensar, comunicar, razonar y producir solidariamente (Romero Alfonso, 2017).

En esta línea, la propia UNESCO destaca que los objetivos del sistema educativo formal son: Aprender a Ser; Aprender a Hacer/Emprender; Aprender a Aprender; y Aprender a Vivir Juntos. Y aprender también, por qué no, a fomentar, construir y crear diversas formas de entender a la sociedad en su conjunto y a la

economía en particular armando puentes que vinculen a las corrientes desarrolladas en este capítulo.

La Revolución 4.0: una nueva forma de organización del trabajo

Con la Revolución 4.0 cambia, todo cambia

Oliván Cortés comienza su artículo *La cuarta revolución Industrial, un relato desde el materialismo industrial* (2016) explicando el proceso histórico y conceptual que representó el tránsito de cada una de las Revoluciones Industriales, transformando las relaciones sociales y culturales que caracterizaron las etapas de su desarrollo.

A finales de siglo XVIII y principios del XIX, la Primera Revolución Industrial transformó el mundo como ningún otro fenómeno histórico lo había hecho desde el Neolítico. Se pasó de una economía rural basada en la agricultura y el comercio, a una economía urbana, industrial y mecanizada, que cabalgaba sobre la máquina de vapor. En la segunda, la electricidad y los combustibles fósiles darían energía a miles de fábricas que crecieron en tecnificación y tamaño, precipitando una división del trabajo sin precedentes. En la tercera, la industria se informatizó y se automatizó a una velocidad exponencial desde la década de los setenta hasta nuestros días, en la que millones de ciudadanos vivimos conectados a través de nuestros teléfonos inteligentes (Oliván Cortés, 2016: 101).

Más allá de la revolucionaria transformación en la ocupación del espacio, en su cotidianeidad y en sus relaciones sociales, los doscientos años que contemplan las tres revoluciones mencionadas generaron cambios en la humanidad superiores a los producidos en todo el periodo anterior. Daría la impresión que hoy estamos empezando a atravesar una etapa con transformaciones que concentran en años lo que costó siglos transitar.

La Cuarta Revolución, conocida como 4.0, se basa en la hiperconectividad y los sistemas ciberfísicos (internet de las cosas, minería de datos, big data, impresoras 3D, formas de financiación novedosas, Fintech, economía colaborativa, cambios en el concepto y los modos de la propiedad, sharing economy, AirBnb, Uber, PedidosYa, billeteras virtuales, etc.) que difuminan la diferencia entre la vida pública

y la vida privada, modificando a sí mismo las condiciones de empleo tal como las hemos conocido hasta ahora. La revolución que estamos recorriendo trae consigo cambios de paradigmas tales como la abolición de la idea de escasez (el bien más valioso es la información que se torna de fácil acceso y a costo cero); las utilidades como fuente de la inversión; la activa presencia del Estado; la falacia de la teoría del derrame; el equívoco de eximir de impuestos a los grandes capitales, entre otros.

Jeremy Rifkin, en su obra *La sociedad de coste marginal cero* (2014), conceptualiza la irrupción en el sistema económico actual del *procomún colaborativo*. Las innovaciones en el ciber mundo, las comunicaciones, la logística y la energía dieron nacimiento al internet de las cosas (IDC/IOT), con un incremento tan alto de la productividad que el costo marginal de producción de numerosos bienes y servicios tiende a 0, alejándose de las leyes del mercado. Debido al mínimo o cuasi nulo costo marginal de producción, los *prosumidores* (productores/as + consumidores/as) comparten su información, esparcimiento, artículos de diversa índole en redes sociales, servicios de transporte de plataforma, uso de vivienda, matriculaciones en cursos, crowdfunding y monedas alternativas casi sin costo alguno.

El sistema ordenado por las masivas innovaciones tecnológicas brinda la posibilidad de democratizar a la economía global, redistribuyendo ingresos de manera más equitativa y generando sociedades más sostenibles. En este nuevo sistema mundo el capital social ocupa un lugar central desplazando en importancia al capital financiero, primando la solidaridad y el compartir por sobre el fin de lucro y la competencia, las redes sociales por sobre los intercambios mercantiles, los/as consumidores/as como activos/as productores/as de bienes y servicios, lo colectivo por sobre lo individual y lo sostenible por sobre el extractivismo. Finalmente, el valor de cambio se torna valor de compartición, es decir, en el *procomún colaborativo*.

De esta forma, la Revolución 4.0 implica la construcción de una sociedad que es capaz de proveer bienes y servicios a costo marginal cero. La centralidad de los bienes procomunes, ni estatales ni privados, pero de acceso libre a la población: software libre y eliminación de las patentes, entre otras.

Desde el Foro Económico Mundial de Davos, su presidente ejecutivo Klaus Schwab (2016) señala que el impacto que esta revolución genera se manifiesta en tres ámbitos: el trabajo, la gobernabilidad y las empresas. En relación con la

gobernabilidad, nos recuerda que la 1era y 2da Revolución Industrial trajeron aparejadas el surgimiento de un/a nuevo/a sujeto/a político/a: la clase trabajadora. En los países desarrollados, la clase trabajadora fue la única capaz de organizarse y construir identidad, es decir, consolidarse como sujeto transformador. En contrapartida, durante la Revolución 4.0, la importancia de las redes sociales, la cantidad de excluidos/as dualizados/as, los/as trabajadores/as precarizados/as, el/la exiliado/a, el/la expulsado/a, el/la que trabaja en negro, el/la que limpia los autos, el/la artista intelectual, el/la profesional liberal, el/la cooperativista, el/la pequeño/a productor/a rural, el/la microemprendedor/a, las unidades familiares productivas son la argamasa con la que se está construyendo el/la nuevo/a sujeto/a social y político/a. Buscan agrupar fuerzas y organizar una conciencia colectiva común, en permanente pugna y negociación tanto con el Estado como con diversos sectores sociales.

Con respecto a las modificaciones en el mundo del trabajo, debido a que Schwab (2016) proviene del mundo empresarial, posee una mirada optimista con respecto al aumento de la productividad, obviando la reducción en la tasa de ocupación que esto implica. Desde Alemania, el país donde se origina la denominación y conceptualización del término *Revolución 4.0*, se exhorta a construir políticas públicas que, en aras de mejorar la competitividad, eliminen lo más posible la fuerza de trabajo humana.

Es cierto que, desde la Primera Revolución Industrial en adelante, la jornada de trabajo ha disminuido de 14 horas a 8 o a 6 horas diarias como en el caso de Suecia, o incluso, hasta cuatro días por semana como en Islandia; pero también es verdad que los ingresos de los/as trabajadores/as han perdido su significación en relación al PBI de cada uno de los países.

Esta gigantesca ganancia global de productividad ha favorecido la concentración de la riqueza y el aumento de la desigualdad. Ya para el año 2014, 86 personas poseían un patrimonio equivalente al patrimonio de la mitad de la población mundial (PNUD, 2014). Actualmente, con la pandemia COVID-19, dicha tendencia se ha agravado: los/as ricos/as son cada vez más ricos/as y los/as pobres son cada vez más pobres. Los/as 2000 billonarios/as del mundo han incrementado su patrimonio durante el 2020 en un 80% por la valorización de sus empresas

abanderadas de las High- Tech, particularmente el grupo GAFa o los 5 gigantes tecnológicos: Microsoft, Google, Facebook, Apple y Amazon (Ámbito Financiero, 2021).

A diferencia de la Segunda Revolución Industrial con un capitalismo expansivo e inclusivo, la Cuarta Revolución es expulsora y potencia la inequidad entre países y al interior de los mismos. De este modo, los seres humanos pasan a ser más relevantes como sujetos/as tomadores/as de crédito, que como consumidores/as y/o trabajadores/as. La Revolución 4.0 también suele denominarse *Sociedad de Programación* o *Capitalismo de Plataforma*, donde los algoritmos y la información del BigData permiten controlar las prácticas diarias de las personas, interviniendo, proyectando y organizando desde el deseo de consumo hasta las elecciones nacionales.

De la misma manera que la afiliación sindical de fines del siglo XIX y hasta mediados del siglo XX estaba ligada a partidos políticos tradicionales, capaces de representarlos y militar sus demandas, este/a nuevo/a sujeto/a social en construcción está transversalizado por reivindicaciones más generales como de género, ecológicas, raciales y de participación social. La democracia representativa tradicional que supo contener al sujeto de las primeras revoluciones industriales no es suficiente para expresar la diversidad y amplitud de intereses, pasiones, orígenes y demandas del/a nuevo/a sujeto/a social emergente.

Como así la Revolución 4.0 trae aparejado consigo nuevas formas de financiarización y diferentes modos de concebir a la propiedad privada, también incide en el modo de ejercer y entender la democracia. En el presente, las redes sociales se tornan un instrumento de intervención política sin precedentes. Además de los movimientos sociales tradicionales como los estudiantiles, los feministas, los ecologistas y los de luchas contra la discriminación racial, emergen otros que buscan el control de los instrumentos de gobierno y el ejercicio de una acción plebiscitaria, demandando peticiones sectoriales y de transparencia. Lo novedoso de esta situación es que el concepto de territorio muta hacia una noción diferente de espacio, conformándose virtualmente a través de las redes sociales y no localizados en espacios físicos. Esto lleva aparejado el cambio de pasar de comunidades que se

desarrollaban en funciones de intereses y afinidades con un arraigo espacial (o territorial) a comunidades virtuales que pueden juntar a gente de diferentes lugares.

De esta forma, los grupos de poder se ven obligados a negociar frente a la presión social que los/as ciudadanos/as ejercen como usuarios/as activos/as en las redes. La ciudadanía está en el centro de la escena política, una ciudadanía alerta, informada y dispuesta a movilizarse. El principal desafío del gobierno no son otros partidos políticos, los cuales han perdido protagonismo, sino enfrentar los reclamos de la sociedad.

Esta realidad socio- política que implica instantaneidad en las relaciones entre las personas que componen este/a sujeto/a en formación, es un fenómeno nuevo de enorme capacidad de concentración y reclamo. Aunque, todavía tiene la gran limitación de ser un camino de construcción de un poder social y político nuevo.

Asimismo, entendemos que la Revolución 4.0 no necesariamente nos llevará a un estadio superior de democracia. Byung (2014) nos advierte que los/as ciudadanos/as ejercen dos fuerzas: la de controlar y la de ser controlado/a. La sociedad no se encuentra vigilada desde un solo mecanismo centralizado representado por un panóptico, sino que, por el contrario, el control circula entre todos/as y cada uno de los/as ciudadanos/as, al mismo tiempo que se mueve la información en las nuevas formas del ciberespacio. Por ejemplo, la pandemia fomentó el control ejercido por vecinos/as que denunciaban a otros/as por el incumplimiento de las reglas de confinamiento o cuarentena.

En cuanto al ámbito de las empresas, una característica central de esta revolución, como bien describe Paul Mason (2016), es el acortamiento de tiempo en los ciclos de innovación, invención y desarrollo de productos puestos en el mercado. En un mundo donde las finanzas tienen primacía sobre la producción real, este acortamiento de tiempo, tiende a equiparar las condiciones entre ellas. No es casual que la logística tenga tal grado de desarrollo, acompañada de las impresoras 3D, que elimina la necesidad de contar con gran cantidad stock de insumos o materias primas.

Alguna de las empresas que emergen bajo las lógicas de funcionamiento de la Revolución 4.0 conciben a la economía como colaborativa. Las empresas tales como Wikipedia no reproducen al *homo economicus* capitalista de las revoluciones anteriores.

Paul Mason (2016) remarca que Jimmy Wales, fundador de esta biblioteca virtual, ha demostrado que existe otra manera de crear valor sin buscar a toda costa el beneficio, al igual que las formas autogestivas y las iniciativas de la economía social. Para Mason (2016), la crisis actual no sólo anuncia el fin del neoliberalismo, sino que las nuevas tecnologías de la información no son compatibles con el capitalismo actual porque en condiciones de competitividad y mercado libre, el precio de algo que no cuesta nada reproducir debería estar próximo a cero. Ya no es una utopía pensar en sustituir el capitalismo y ver formas básicas de una economía poscapitalista como el gran auge de la producción colaborativa.

El historiador económico Karl Polanyi (2007) afirmaba que los mercados autorregulados no son en sí mismos el resultado de la ausencia de la intervención del Estado. En otras palabras, los mercados no son reinos independientes en los que los Estados pueden intervenir para bien o para mal; sino que son el resultado de la acción pública y también de la privada.

La teoría económica convencional afirma que los gobiernos solo deberían intervenir cuando los mercados “fallan”. El papel del Estado es establecer y hacer cumplir las reglas del juego: igualar el terreno de juego; financiar bienes públicos tales como las infraestructuras, la defensa y la investigación básica, y diseñar mecanismos para mitigar efectos externos negativos como la contaminación ambiental (Mazzucato, 2020).

Mazzucato (2020) nos demuestra que esta concepción del Estado es engañosa. Lo que ha sucedido y continúa sucediendo es la creciente participación del Estado en diversos aspectos de la sociedad, no sólo en el plano económico financiero, sino en los principales avances que involucran a la ciencia y a la técnica. En base a experiencias en diversos organismos, pero con especial referencia a Estados Unidos, sin la activa participación estatal hubiese sido imposible arribar a los inventos que modelan nuestra forma de organización y producción actual. La mayor parte de las empresas que se encuentran en el Silicon Valley consolidaron su desarrollo gracias al apoyo de agencias públicas a través de redes descentralizadas, desmitificando la idea que las innovaciones nacen sólo impulsadas por el sector empresarial y demostrando que el sector público tiene un rol fundamental en la

creación de valor. De esto deviene que la articulación público- privada esté orientada por propósitos públicos y garantice una adecuada relación de riesgos y beneficios.

La historia nos dice que todo avance tecnológico a la larga es positivo. Lo que resulta inédito de estos tiempos es la velocidad de los acontecimientos. Hasta la fecha, la mayoría de los gobiernos, las economías locales, y, con ella los ciudadanos, parece que están perdiendo la carrera contra las máquinas (Oliván Cortés, 2016: 103).

Se nos presenta un escenario de desempleo, precariedad y dualización. Desempleo y precariedad en relación a quienes no logren adaptarse a las exigencias que dicha revolución demanda. Dualización porque la fuerza de trabajo se dividirá entre quienes posean las calificaciones necesarias para enfrentar con éxito estos cambios tecnológicos y quienes no estén en condiciones de hacerlo por falta de credenciales. Estos últimos, quedan relegados/as a realizar tareas que requieren de tan baja capacitación, percibiendo escasa remuneración, que ni siquiera se justifica su sustitución por maquinarias.

En relación a esto Mason (2016) afirma

necesitaríamos nuevas tecnologías que creen trabajo de alto valor y altos salario, pero la tecnología de la información no puede lograr esto, lo que consigue, abandonada a su suerte, es un pequeño salariado, un gran precariado y el micro-comercio de servicios humanos, como Uber. No es una nueva revolución industrial, es capitalismo regresivo y no responderá a la crisis fiscal del Estado: crea una fuerza de trabajo que apenas genera impuestos. De todos modos, es curioso que al igual que hay una demanda de micro-trabajos precarios también hay una oferta, a muchos les van bien, señal de que el trabajo ya no está en el centro de su vida (Mason, 2016: 32).

Así pues, el autor refuerza la idea de que transitamos una crisis civilizatoria, donde la figura del trabajo ha perdido protagonismo y deja paulatinamente de ser el instrumento central que cohesionaba e integra a todo el tejido social.

También en cuanto a la teoría del valor hay un cambio de óptica radical. Para el utilitarismo (Jeremías Bentham, Walras, Hayek) en la economía clásica rige la teoría del valor subjetivo: las cosas valen porque satisfacen necesidades, porque tienen utilidad. El marxismo adopta la teoría del valor objetivo (heredado de David

Ricardo): las cosas valen según el trabajo socialmente necesario para su producción, originando una plusvalía para el capitalista y despojando al trabajador. Trabajo medido en tiempo de confección de la obra o realización de la tarea. Con la primacía de las finanzas en la economía, la variable que determina el valor es el tiempo, pero el tiempo de recuperación de la inversión: cuánto demoro en recuperar la inversión que realizo. Entonces la tasa interna de retorno, el valor actual neto y el valor que se asigna está medido en tiempo. Dinero (inversión) medido en tiempo, flujo de fondos. Para disminuir en gran medida el costo financiero, cobra vital importancia el tema de la logística y diversos métodos (como el original *Just In Time*, JIT) reducen significativamente el stock necesario para la producción reemplazándolo por información y precisión en las entregas.

Por último, pero no menos importante, la Revolución 4.0 sienta las bases para la discusión, no resuelta, sobre quién se apropia de la inmensa y creciente ganancia de productividad y la consecuente generación de utilidades. Como respuesta a la concentración de la riqueza de esta novedosa forma de producción han surgido diversos métodos para morigerar la innegable situación de inequidad que conlleva.

A lo largo del desarrollo del pensamiento económico y social se han planteado varias propuestas que van desde políticas públicas fiscales, reparatorias, compensatorias y focalizadas hasta políticas de alcance universal; entre la que se destaca la Renta Básica Universal, también denominada Ingreso Básico Universal, Renta Básica Incondicional o Ingreso Ciudadano. Esta política promueve que todos/as los/as ciudadanos/as o residentes de un país reciban una suma determinada de dinero sin condiciones ni contraprestaciones. Tiene derecho a percibirla todo/a miembro de esa sociedad, trabaje o no en forma remunerada, sea pobre o rico/a, tenga o no otras fuentes de ingreso y sin importar con quién reside, por lo tanto, es incondicional y universal. Con esta política, el Estado busca garantizar la supervivencia básica de las personas, partiendo de una concepción de Derecho, donde cualquiera es beneficiario/a por el solo hecho de existir.

La Renta Básica Universal reconoce diversas versiones y recibe numerosos apoyos como críticas. Hasta Milton Friedman, ideólogo del Consenso de Washington, estaba a favor de este instrumento como método de reactivación del

consumo. Sin embargo, los/as detractores/as de esta política afirman que el componente universalista impactaría en el aumento de la inflación y disminuiría la oferta de trabajo, fomentando el ocio y debilitando la cultura del trabajo.

Más allá de su concepción teórica, ampliamente desarrollada por Rutger Bregman, Eduardo Suplicy, Guy Standing y Daniel Reventós, entre otros/as, se han realizado en el mundo experiencias parciales, como en Alaska, con la coparticipación de los recursos naturales que se destina a una renta mínima, o en los Países Bajos y ciertas regiones de España, donde algunos municipios otorgan un ingreso universal a todos sus habitantes. Estas experiencias, que, aunque parciales, han servido para demostrar que no existe correlación directa entre la percepción de la Renta Básica Universal y la búsqueda o no de trabajo.

Tengamos presente que la Renta Básica Universal no debe ser confundida con otras políticas económicas y sociales que tienen que ver con el cumplimiento de condiciones, por ejemplo, la política de transferencia condicionada argentina conocida como Asignación Universal por Hijo, ni con un seguro de desempleo. Otra política en nuestro país que tiende a confundirse con la Renta Básica Universal es el Salario Social Complementario (actual Potenciar Trabajo), el cual se diseñó con una contraprestación por parte del/a beneficiario/a a cambio del beneficio recibido. Esto lo diferencia de lo de la naturaleza universalista argumentando que es un recurso para países ricos, con problemas básicos resueltos en gran parte de su población, mientras que, en países periféricos como el nuestro, la *cuestión social* aún no se encuentra lo suficientemente resuelta como para privarnos de una contraprestación.

Finalmente, el debate de la Renta Básica Universal cruza hoy transversalmente a las organizaciones sociales y a los partidos políticos. Por tanto, se hace evidente en esta discusión mundial no sólo la necesidad del reconocimiento de los sectores excluidos, sino su participación en la riqueza nacional.

Mientras tanto, en el campo de las finanzas aparecen las FinTech

En América Latina y en el mundo entero, la aplicación de normas estrictas en el sistema financiero para considerar a una persona como sujeto de crédito, llamadas

Normas de Basilea, tienen como consecuencia que sólo un segmento de la población esté bancarizado oficialmente. En Argentina, ese porcentaje no supera a la cuarta parte de la Población Económicamente Activa (PEA).

Numerosas formas se han inventado para facilitar el acceso al crédito del sector de la población excluida. Las modernas tecnologías hacen posible hoy que nuevas formas de desarrollo crediticio sean accedidas por sectores populares que no califican para el sistema financiero formal. Debido a la aplicación disruptiva de estas nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones (TIC) se produce el fenómeno financiero conocido como Financial Technology o Finanzas Tecnológicas (FinTech).

Las empresas FinTech se originan de dos grandes vertientes. En un sentido estricto *referido tanto a empresas financieras ya instaladas como a los entrantes que sean empresas de reciente creación nacidas para operar directamente en el sector financiero* (Rodríguez López e Hinojo González, 2019: 16). Y, en un sentido ampliado, tienen que ver con empresas que provienen del sector financiero, principalmente del sector tecnológico, empresas transnacionales usualmente denominadas BigTech tales como Amazon, Facebook, Google y otras grandes del Silicon Valley, que amplían sus negocios al sector financiero. Para el caso argentino, se suman las billeteras digitales como Ualá, Mercado Pago, Tarjeta Naranja, entre otras. Estas empresas aprovechan la enorme cantidad de datos que poseen sobre sus clientes/as para utilizarlos en el sistema financiera, y con esto, aumentar exponencialmente sus ganancias.

Como es sabido, la confianza es neurálgica en las relaciones financieras. Esta confianza no sólo es requerida en la relación entre los/as intermediarios/as con sus clientes/as, sino fundamentalmente entre los/as proveedores/as de fondos, es decir, los/as ahorristas depositantes, respecto a los/as tomadores/as de crédito.

La expansión del fenómeno FinTech en los últimos años se debe a diversos factores relacionados con la consolidación global de la Revolución 4.0 en la economía, permitiendo encarar desarrollos financieros en sectores impensados años atrás. En primer lugar, como ya mencionamos, se debe a las innovaciones tecnológicas, especialmente a la Inteligencia Artificial (AI) y a la Big Data, el blockchain, como monedero de criptomonedas y servicio de bloque de BitCoins, la criptografía y el acceso móvil a internet. Basta un celular inteligente para integrarse a

este sistema. Es más relevante el capital social, relacional y cultural que el capital patrimonial.

En segundo lugar, la crisis financiera mundial, desencadenada a partir del crack hipotecaria estadounidense del 2008, con el cual quedó en evidencia que los bancos prestaban dinero que no tenían y a personas que no conocían, trajo aparejada un doble descrédito de numerosas entidades financieras tradicionales. Por doble descrédito se entiende al cierre de fuentes de financiación históricas a gran parte de empresas, organizaciones sociales y familias, como consecuencia de la disminución de créditos bancarios (*credit crunch*). Debido a esto, numerosos/as actores sociales se vieron obligados a buscar fuentes de financiamiento alternativas tales como el *shadow banking* o mesa de dinero, los/as prestamistas informales o usura y la banca no convencional, entre las que se destacan algunas actividades de las FinTech no reguladas (Rodríguez López e Hinojo González, 2019).

En tercer y, último lugar, la expansión de las FinTech se puede entender como una consecuencia de la regulación financiera ejercida sobre el sector, la cual representa uno de los sectores más regulados de cualquier economía desarrollada. El sector financiero se vio aún más regulado a partir de la crisis del 2008, generando una necesidad de innovación para sostener el funcionamiento del mismo.

En el caso de lo que se conoce tradicionalmente como microfinanzas o microcréditos, las entidades que se dedican a esta actividad también reconocen dos orígenes; a) entidades financieras preexistentes que *descienden* para abarcar a un segmento que no estaba bancarizado; b) organizaciones sociales que promueven actividades productivas e incorporan una herramienta financiera a su quehacer. Estas organizaciones sociales no agregan actividades financieras con fines de lucro, sino que brindan un servicio a sus asociados y a su comunidad, en contrapartida de las entidades financieras, cuyo objetivo es incorporar una nueva franja de clientes/as.

De las herramientas derivadas de las FinTech y vinculadas a entender a la economía como colaborativa, resultan nuevas formas de financiamiento, entre las que se destacan el *crowdfunding*, es decir, la recaudación de fondos para la financiación de una única actividad aportado por muchas personas. Así como, otro aporte de esta innovación que todavía no está demasiado difundida en Argentina,

los coseguros, es decir, la existencia de seguros pro riesgos individuales o del hogar llevados a cabo de forma colectiva. Estos seguros se constituyen a partir de la generación y análisis de datos en el internet de las cosas.

Cabe destacar que más allá del aumento en la bancarización de la PEA, de los/as beneficiarios/as del sistema jubilatorio y de subsidios estatales, mediante la apertura de cuentas sueldos y cuentas sin costo de mantenimiento, el nivel de bancarización en Argentina aun es considerablemente bajo respecto de ciertos países latinoamericanos y del mundo. En la actualidad, la Dirección Nacional de Inclusión Financiera y Financiamiento Social (DNIFFS) del Ministerio de Economía de la Nación se ha propuesto expandir la bancarización y uso del sistema financiero a través de la difusión de beneficios y planes de educación financiera para los sectores populares. Este esfuerzo que ha comenzado a mediados del 2021 tiene por objeto optimizar la administración de los recursos de los sectores populares, acortando el espacio de la ventaja que le han sacado en este campo las instituciones de las FinTech.

Un ejemplo claro de la inclusión financiera fue la creación de más de 5 millones de cuentas bancarias para beneficiarios/as del Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) y del Programa de Asistencia para el Trabajo y la Producción (ATP). Como hemos hecho notar, recalamos el shock que impuso la pandemia y sus efectos, corriendo el velo de una realidad ficticia. La política del IFE, diseñada para transferir ingresos de emergencia a la población que la pandemia privó de sus fuentes de ingreso por la emergencia sanitaria y las medidas dictadas en consecuencia, fue planificada para una población objetivo de 3 millones de personas. Sin embargo, se postularon más de 12 de millones y, finalmente, lo percibieron 9 millones de beneficiarios/as.

Vemos el profundo nivel de desconocimiento de la situación de los sectores populares que esconden estadísticas mal formuladas o indicadores inadecuadamente contruidos. El presente nos reclama con urgencia el diseño de instrumentos de medición aptos para estos sectores, así como nuevas categorías de análisis. También medidas regulatorias sobre el creciente mercado de FinTech y monederos virtuales, para que no se transformen en instrumentos de sometimiento y control de la población necesitada. Acompañados por una adecuada adaptación de los enormes

avances tecnológicos, que a lo largo de la historia han demostrado ser positivos, a nuestra realidad social que clama por una mayor inclusión.

La consolidación de la economía popular: un proceso de lucha y reivindicación

Acerca de nuestra mirada, como nos ha enseñado el notable economista, y selectivamente citado, Joseph Schumpeter:

el trabajo analítico comienza con el material provisto por nuestra visión de las cosas y esta visión de las cosas es ideológica casi por definición (Schumpeter, 1969: 42). El entorno del economista como científico social es condicionante y conflictivo lo que impide aproximaciones neutras o totalmente asépticas (1969: 46). El conocimiento económico lleva consigo la característica de su propio objeto de estudio: es provisorio, relativo, históricamente determinado (Schumpeter, 1969: 47).

Si bien los primeros antecedentes de reflexión teórica sobre la economía popular cuentan ya con un largo recorrido histórico, asociado al surgimiento del cooperativismo como práctica y a la economía social como perspectiva política y teórica (Maldovan Bonelli, 2018), el abordaje específico de estas cuestiones con toda su complejidad por parte de las ciencias sociales, y del campo académico en general, es bastante reciente. La generación de líneas de investigación, ofertas formativas orientadas a la temática y programas específicos en las universidades se propaga hace poco más de dos décadas en Argentina, con algunos anteriores meritorios esfuerzos. Incluso, considerando los análisis descriptivos y estudios de caso, encontraremos un desarrollo nuevo de investigaciones orientadas específicamente a construir conocimiento sobre la economía popular. Cuestión que obliga a realizar una exhaustiva búsqueda bibliográfica que abarque estudios similares en la región y en otras partes del mundo a la hora de construir los marcos teóricos y el estado del arte.

Es por ello que gran parte del corpus categorial que utilizamos para este trabajo es muy novedoso y proviene de distintas tradiciones epistemológicas, dado que se va enriqueciendo y consolidando al ritmo de las investigaciones que se desarrollan; así como de la práctica que se va realizando. Los/as investigadores/as se encuentran en el permanente desafío de actualizar y discutir los acuerdos respecto

del uso de las categorías o definiciones conceptuales, como así también de puntualizar permanentemente los matices que hacen al uso de una u otra terminología para hablar de fenómenos y experiencias de la economía popular.

Encontramos dos grandes dificultades al intentar conceptualizar a la economía social, solidaria, popular y comunitaria. Por un lado, detectamos una enorme necesidad de elaborar categorías, metodologías e instrumentos propios desde el Sur que nos ayuden a comprender estos fenómenos por su originalidad, heterogeneidad y su propia forma de acción, basándose no sólo en la sistematización que emerge de la práctica social, sino en el conocimiento que es co-construido en un diálogo entre la academia y el saber popular. Respetar esta ecología de saberes implica un esfuerzo por apartarse de categorías meramente importadas desde el Norte, y tratar de entender y explicar las nuevas realidades a partir de su propia especificidad.

Por otro lado, la veloz y permanente actualización de estas prácticas sociales de supervivencia, alternativas y alterativas, modificadas por los marcos institucionales y políticos en el que se desenvuelven, requieren de una atención constante para su comprensión y aprendizaje. Por lo tanto, presenta una velocidad que no es la velocidad propia de la reflexión científica, la cual debe realizar enormes esfuerzos para alcanzarla y coparticipar de su transformación.

Como hemos visto en las concepciones tradicionales de la economía social y solidaria existe un consenso generalizado de reconocer en las sociedades modernas la coexistencia de tres subsistemas: el subsistema de economía privada (mercado), el subsistema de economía pública (Estado) y el subsistema de la economía social. Cada uno de estos subsistemas tiene su propia lógica de funcionamiento.

El subsistema de economía privada tiene por objeto la obtención de lucro y el incremento patrimonial; el subsistema de economía pública (bienes y servicios provistos por el Estado) se caracteriza por buscar la eficiencia en la gestión y la consolidación del poder político; finalmente, el subsistema de la economía social no tiene por objeto ni el fin de lucro (aunque necesite ingresos) ni construir poder político (aunque requiera incidir en las políticas públicas) sino el mejoramiento de la calidad de vida ampliada de sus integrantes. Los tres subsistemas coexisten en

permanente disputa en el mismo ámbito témporo- espacial manteniendo relaciones conflictivas entre sí (Roitman, 2016).

A propósito de los mercados, en toda la historia de la humanidad las personas han intercambiado bienes o servicios reuniéndose en plazas u otros lugares públicos con cierta periodicidad. Estos intercambios no están reducidos a la simple compra- venta, si no que se enmarcan en un sistema de relaciones entre personas. Son lugares de encuentro. También se realizan transacciones comerciales.

La antropología económica ha estudiado largamente estas relaciones: la reciprocidad (ya en Aristóteles), desde Mauss (El Don), el don y la venganza de Meliá y Temple (guaraníes), y aún Polanyi, en su libro *La Gran Transformación* (2007). Polanyi explica que el mercado autorregulado está incrustado (*embeded*) dentro de un sistema cultural y social más amplio, al que pretende invadir con sus reglas. Asimismo, entre los/as habitantes originarios/as de nuestra América existían numerosas prácticas de ayuda mutua y solidaridad, como el presta mano y la minga. Las formas actuales y en desarrollo de la economía social y popular recogen mucho de estas tradiciones, en una especie de memoria del futuro.

Los bienes relacionales son un factor fundamental en el bienestar subjetivo de las personas (felicidad y satisfacción vital), y así se desprende de los estudios empíricos desarrollados en el ámbito de la *economía de la felicidad* que, entre otras cosas, nos recuerda Aristóteles *nadie quisiera tener todas las cosas buenas del mundo a condición de estar solo, los mejores momentos se disfrutan en compañía*. Los bienes relacionales son productos intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva que se originan a través de las interacciones o también son denotadas como la dimensión comunicativa/afectiva, no instrumental, de las relaciones interpersonales, tales como la amistad, el compañerismo, la pertenencia, el amor recíproco y el compromiso civil (Membiola Pollán, 2015).

Las características esenciales que definen a los bienes relacionales son las siguientes:

a) la reciprocidad, sólo se disfruta al compartirlo; b) la simultaneidad, el bien es co- producido y co-consumido por todos/as los/as sujetos/as participantes; c) no se rigen por el principio de la exclusión, lo que difiere de los bienes privados; d) ausencia de instrumentalidad; e) constituyen un bien de valor intangible (Bruni y

Zamagni, 2007). Son factores determinantes del bienestar subjetivo y del capital social relacional y cultural. Asimismo, constituyen ejemplos de transacciones no mercantilizadas, es decir, que no pasan por el mercado.

Pierpaolo Donati (2014) intenta alimentar esta discusión en torno a los objetivos del sistema económico, la producción de bienes y servicios, y los bienes relacionales, en las actuales críticas hacia el modelo de economía preponderante, que, apoyado en la supuesta racionalidad auto-interesada del agente económico, considera suficiente la maximización del beneficio particular para el logro del correcto desarrollo tanto económico como social y humano. Este autor destaca que uno de los efectos principales de la economía hegemónica ha sido el considerable aumento del interés por enfoques económicos basados en el bien común y la relacionalidad. Entre ellos la *economía civil* de Stefano Zamagni y Luigino Bruni, la *economía del bien común* de Cristian Felber, o la economía social en sus múltiples expresiones.

Así, Elinor Ostrom recibía en 2009 el premio Nobel de Economía, siendo la primera mujer en recibirlo, por sus estudios sobre el gobierno de los bienes comunes, que destacaba el papel que desempeñan las instituciones de acción colectiva (público-privadas) en su sostenibilidad y perdurabilidad. Al igual que Muhammad Yunus el Premio Nobel de la Paz en 2006 por su búsqueda de una economía más justa, a través de sus trabajos en el desarrollo teórico y práctico de los microcréditos. Se premia, también, a otros/as autores/as que estudian las conductas, cuestionando la racionalidad supuesta y lo injusto del sistema que emerge como resultado.

Dentro de la diversidad de prácticas que implica el tercer gran subsistema, el de economía social, hay quienes también lo conceptualizan como economía popular, economía del trabajo, economía informal, economía de subsistencia, tratándose de distintas experiencias y corrientes de pensamiento. Actualmente está emergiendo una tendencia generalizada a caracterizar como economía popular a un sin número de experiencias que surgen de la práctica cotidiana, vinculado al trabajo autogestionado, sin relación de dependencia, en forma individual o colectiva.

Nos apoyamos en María Antonia Muñoz (2018) quien explica que la expansión de la economía popular puede entenderse desde tres miradas. La primera

tiene que ver con la incapacidad del mercado de trabajo formal para absorber la creciente oferta de empleo. La segunda con la formulación y ejecución de políticas sociales. Y, la tercera, la búsqueda de reconocimiento de los movimientos sociales en la escena pública.

No entendemos a la consolidación de la economía popular como un fenómeno aislado ni casual, sino que se da en el marco de fuertes transformaciones a nivel macroeconómico y en el mundo del trabajo. Al contrario de lo que significó la Primera y, sobre todo, la Segunda Revolución Industrial como integradora de mano de obra, la Revolución 4.0 es expulsora. Cabalgando esta evolución, emerge la diferenciación entre trabajo y empleo. El empleo está caracterizado por subordinación y relación de dependencia, mientras que el trabajo autónomo está comprendido como independiente, sin patrón, *freelancer* o con nuevas formas asociativas de generar ingresos. En esta Cuarta Revolución Industrial se presentan marcadas debilidades para contener todas las demandas, traducándose no sólo en desigualdad de ingresos sino en precariedad, desocupación, informalidad y pobreza.

La pérdida o ausencia de empleo formal implica también la pérdida de los derechos consorciados en la llamada seguridad social, entre ellos salario digno, obra social, salud, aguinaldo, licencias, horarios y vacaciones pagas. La configuración de la identidad del/a propio/a sujeto/a se ha visto modificada por esta realidad, lo que Robert Castel (1997) caracterizó como la desafiliación que produce la *crisis de la sociedad salarial*. Esta crisis termina siendo generalizada, trasciende a los esquemas de trabajo y se torna una *crisis civilizatoria*, una crisis de sentido de la humanidad. Esto es así ya que, si la base en la cual está estructurada toda la sociedad es el trabajo, resulta una incoherencia que el/la trabajador/a perciba un salario menor a lo necesario para reproducir su propia fuerza de trabajo y la de su familia y se vean vulnerados sus derechos.

Otras voces nos advierten sobre confundir e ignorar la mirada desde la especificidad de América Latina. Es así como la sociología latinoamericana ha desmitificado la centralidad de la figura asalariada como dimensión unificadora de la sociedad. Las formas de trabajo más frecuentes en la región no han sido ni son las relaciones salariales formales sino formas alejadas del trabajo decente.

Asistimos al debilitamiento de la sociedad salarial como eje del Estado de Bienestar y la emergencia de la *nueva cuestión social* (Cortés y Kessler, 2013). La misma se caracterizó por la masiva exclusión del mercado laboral tradicional, la individuación, la desafiliación sindical, la territorialización y la segregación socio-espacial. A decir de Muñoz (2017), ¿son los/as trabajadores/as de la economía popular la expresión de las fallas de la economía o son la norma de un capitalismo que prescinde cada vez más de la relación asalariada como forma de acumulación y sostenimiento en el tiempo?

Las luchas sociales históricas que van desde la conformación del movimiento obrero de principios y mediados del siglo XX hasta la búsqueda por la legitimidad y reconocimiento como trabajadores/as de la economía popular han sido ejes estructurantes de la cuestión del trabajo en nuestro país. La cuestión del trabajo ha sido parte de un imaginario colectivo profundamente afianzado en nuestra sociedad que implica no sólo obtener un ingreso para la subsistencia, sino ser considerado sujeto/a de derechos, acceder a la justicia social, a una vida digna y participar de la vida política, es decir, formar parte de la ciudadanía (Muñoz, 2017).

En este punto resulta sumamente importante recordar que, como dijimos antes, de qué hablamos cuando hablamos de trabajo y saber diferenciarlo del empleo. Entendemos por empleo a la relación laboral que tenga subordinación (empleador/a vs empleado/a) y que sea retribuido por un salario. Un trabajo es cualquier otra forma de conseguir ingresos, es decir, el trabajo incluye al empleo. Actualmente se desdibuja la relación de trabajo decente tradicional y abundan relaciones laborales informales y flexibles, si es que existe esa tal relación, junto con nuevas formas de generar ingresos como microemprendedores/as, trabajadores/as autónomos/as, recolectores/as de residuos urbanos, entre otras. Por lo tanto, el trabajo decente es un bien escaso en el sistema económico moderno. Según la OIT se caracteriza por:

El trabajo decente sintetiza las aspiraciones de las personas durante su vida laboral. Significa la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social para las familias, mejores perspectivas de desarrollo personal e integración social, libertad para que los individuos expresen sus

opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos, mujeres y hombres (OIT, 2021).

La concepción del desempleo entendida como aquellas personas en edad y condiciones aptas para trabajar que buscan trabajo es una situación reconocida desde los clásicos de la economía. En los inicios de la disciplina se consideraba normal la llamada *tasa natural de desempleo* (hasta el 3% de la PEA) luego se denominó *desempleo friccional* (quien deja un trabajo para buscar otro) o *desempleo estructural* (falta de coincidencia entre la calificación y las competencias que el oferente de empleo tiene, con la que se demanda por el mercado laboral). No consideran en esta estadística a las personas que están desanimadas de tanto buscar trabajo y no conseguirlo, por lo cual no lo buscaban más, quedando excluidos/as de los/as contenidos/as en la PEA.

La Tercera (80's- 2012 *circa*) y Cuarta Revolución Industrial (2012 *circa*- actualidad) expulsaron a trabajadores/as de todos los sectores productivos, generando no sólo desempleados/as sino excluidos/as, los/as descartables/as diría el Papa Francisco I, evidenciando una baja magnitud en la elasticidad producto-empleo. Simultáneamente a ese proceso, el nivel de las remuneraciones y la participación de los/as trabajadores/as en el PBI disminuyen, produciendo que el Salario Mínimo Vital y Móvil quede por debajo de la canasta mínima. Para sumar al panorama general de profundización la pobreza estructural y la desigualdad, los Estados laudan a favor de la concentración de la riqueza. El ejemplo más representativo de esto fue la crisis del 2008 donde los Estados y las entidades públicas financieras rescataron a los bancos y no a los/as deudores/as.

El patriarcado y el poscolonialismo son de los principales culpables de la producción en serie de excluidos/as. Por ello debemos entender la sociedad argentina desde nuestra propia realidad, no seguir importando modelos y categorías eurocéntricas. Por un lado, la relación entre el trabajo que se genera y la cantidad de oferta no es suficiente para incorporarlos/as a todos/as. Por otro, aparecen nuevas formas de trabajo que no requieren necesariamente tecnificación ni credenciales especiales. La masiva incorporación de las telecomunicaciones y la exponencial tecnologización del mercado laboral permiten cambiar las modalidades del trabajo

expulsando gente, requiriendo de menos trabajadores/as para producir un bien o servicio. Pero, entonces ¿por qué no se redujo la jornada laboral a 15 horas semanales que proyectaba Keynes hace 80 años? Porque la inequidad de la distribución de los ingresos y la desigualdad se profundizaron, sin aumentar la remuneración de los/as que perciben menores ingresos que no garantizan la reproducción de la vida.

La segunda causa de explicación de la expansión de la economía popular señalada por Muñoz (2018) se vincula con la formulación de políticas sociales. Estas políticas públicas intentan construir un circuito de funcionamiento de la economía popular asociado a la subsistencia por diversos canales: a través del incentivo monetario, legal o simbólico de formación de emprendimientos colectivos representado por programas nacionales tales como Trabajar I, II y III y Plan Jefes y Jefas de Hogar, seguido por políticas orientadas a promover el crecimiento de cooperativas y asociaciones tales como el Plan Manos a la Obra y el Programa Ingreso Social con Trabajo. También con transferencias de ingresos condicionadas a las familias de este sector (AUH y AUE) y con la institucionalización de la economía social y solidaria mediante la creación de organismos específicos para su gestión (INAES e INAI). Muchos de estos planes, programas y proyectos hoy se encuentran nucleados en el programa Potenciar Trabajo.

Promover la institucionalización de la economía social y solidaria como alternativa legítima para la generación de trabajo fue una política constante durante el periodo 2003- 2014 desde el Ministerio de Desarrollo Social. La visión trabajocéntrica transversalizó a los programas mencionados, subyaciendo una propuesta política de recuperación de la sociedad salarial, es decir, un retorno a la centralidad del trabajo. Los planes, programas y proyectos abarcan la finalización de estudios primarios y secundarios, la capacitación en oficios, la formación en derechos, cooperativismo con valores de la economía social, perspectiva de género y construcción de ciudadanía, es decir, la promoción de capital social y cultural. A su vez, como se desarrollará en detalle más adelante, otro significativo avance para su institucionalización fue el dictamen de normativas específicas en todos los niveles de gobierno.

Podemos encontrar una diferenciación en la población destinataria de cada uno de estas políticas. Por un lado, se hallaban las políticas públicas de microcrédito y/o subsidios para maquinarias e insumos orientadas a potenciar al trabajo. Aunque no estaban dirigidas a trabajadores/as de la economía popular sino a la masa creciente de desempleados/as que llevaban a cabo formas autogestivas individuales o colectivas para generar ingresos. El diseño y los requisitos para la postulación de estos programas suponían recursos y capitales que la gran población de excluidos/as no poseía, resultando beneficios inaccesibles para gran parte de los sectores populares. Por otro lado, se encontraban las políticas de transferencia de ingresos condicionadas, las cuales abarcaban un espectro más amplio de la población, estableciendo requisitos universales e inclusivos.

Si bien las políticas que sentaron las bases para la institucionalización de la economía social en el siglo XXI tenían una visión trabajocéntrica, también hacían hincapié en garantizar la justicia social vulnerada por el modelo neoliberal de los años anteriores. La justicia social es un objetivo y un método de reconocimiento, por un lado, y de redistribución de ingresos por el otro. De reconocimiento en términos de entender a los seres humanos como sujetos/as de derecho y de redistribución en tanto una adecuada asignación de recursos entre todos/as los/as actores de la vida económica y social. Destacamos ambas faces de la justicia social ya que el reconocimiento no alcanza sino viene acompañado de una más equitativa redistribución del ingreso.

Mientras se impartían políticas para reconstruir la justicia social se aplicaban políticas de asistencia social como una manera de encarar y solucionar las urgencias. Así pues, en un régimen con plena vigencia de la justicia social, la asistencia social no debería existir.

En esta tradición, el reconocimiento designa una relación recíproca ideal entre sujetos, en la que cada uno ve al otro como su igual y también como separado de sí. Se estima que esta relación es constitutiva de la subjetividad: uno se convierte en sujeto individual sólo en virtud de reconocer a otro sujeto y ser reconocido por él (Fraser, 2008: 84) [...] Desde este punto de vista, los términos “redistribución” y “reconocimiento” no se refieren a los paradigmas filosóficos sino, más bien, a los paradigmas populares de la

justicia, que informan las luchas que tienen lugar en nuestros días en la sociedad civil. Dados por supuestos de forma tácita por los movimientos sociales y los actores políticos, los paradigmas populares son conjuntos de concepciones relacionadas sobre las causas y las soluciones de la injusticia (Fraser, 2008: 86)

Es de público conocimiento que, al verse la justicia social amenazada y los derechos ignorados, los movimientos sociales responden con un repertorio de múltiples acciones, demandando al Estado su reconocimiento. Aquí entra en escena la tercera causa de consolidación de la economía popular (Muñoz, 2018): el protagonismo de los movimientos sociales en todo el proceso de institucionalización, tanto en la planificación, diseño y ejecución de los planes, programas y proyectos de la economía social como en la formulación de las legislaciones que regulan estas actividades.

La comparación con la resistencia social de los grupos colonizados o la historia subterránea de la protesta de las mujeres demostraron que la lucha proletaria por el respeto a las apelaciones al honor no era en absoluto un caso especial, sino sólo un ejemplo particularmente sorprendente de un patrón de experiencia muy extendido: los sujetos perciben los procedimientos institucionales como injusticia social cuando ven que no se respetan aspectos de su personalidad que creen que tienen derecho a que se reconozcan (Honneth, 1997: 105).

Juan Grabois en su artículo *Latinoamérica, Movimientos Populares y el Papa Francisco* (2019) distingue, coincidiendo con numerosos estudiosos en el tema, tres grandes momentos históricos de los movimientos sociales en los tiempos modernos.

El primer momento, la manifestación sindical durante la guerra fría con demandas básicamente económicas. En este primer momento se destaca la predominancia de las clases trabajadoras conformando una composición homogénea en su interior y con repertorios tradicionales de lucha: huelgas, paros laborales, etc.

En un segundo momento, contemporáneo a la caída del muro de Berlín, surgen los Nuevos Movimientos Sociales (NMS) con composiciones más heterogéneas y predominancia de los sectores medios, además de repertorios de

acción variados con demandas fragmentas muy visibles en los años ochenta, por ejemplo, los movimientos feministas, ambientalistas y juveniles. Los NMS fueron ampliamente estudiados por la Academia y definidos como *todas las formas de acción conflictivas organizadas y conducidas por un actor colectivo contra un adversario por el control de un campo social* (Touraine, 2006: 262).

En un tercer momento, como consecuencia de las políticas neoliberales de los 90's emergen los movimientos populares, consolidándose a comienzos del siglo XXI. Estos últimos, a diferencia de los NMS, se arraigan entre los sectores excluidos del acceso al sustrato elemental de la vida misma: la Tierra, el Techo y el Trabajo; quienes Grabois describe como los/as descamisados/as del presente.

Los movimientos populares presentan repertorios de acción innovadores, directos, disruptivos, territoriales, de base y de organización comunitaria. Estos movimientos representan a casi todos los sectores excluidos de la sociedad: indígenas, recicladores/as de basura, habitantes de barrios populares, campesinos/as, obreros/as, entre otros/as.

Asimismo, Francisco I enfatiza en la insuficiencia para responder a las demandas sociales de la democracia neoliberal que impulsa el surgimiento de movimientos populares. Los mismos expresan la *fuerza del nosotros* como respuesta a la *cultura del yo* y la esperanza de que *todo pueda cambiar*.

En este sentido, los Movimientos Populares representan una resistencia activa y popular a este sistema idólatrico que excluye y que degrada [...] El derecho a las “tres T”: tierra, techo y trabajo, derechos inalienables y fundamentales representan los prerequisites indispensables de una democracia no sólo formal, sino real, en la cual todos los hombres independientemente de su ingreso o de su posición en la escala social, son protagonistas activos y responsables, actores del propio destino (Francisco I, 2019: 6).

Frente al vacío dejado por las instituciones a principio del nuevo milenio, el creciente empobrecimiento, la falta de trabajo, de representación sindical y la desafiliación masiva, encontraron como principal refugio al barrio, y dentro del barrio, a los modos de organización popular como espacios de repliegue y de inscripción colectiva. La reafiliación halló su componente comunitario en la trama

de la solidaridad primaria. Lo que antes era movilización colectiva ahora es organización de base territorial.

Además de las demandas asistenciales, estaba la demanda institucional: el reconocimiento legal de las organizaciones populares y de su participación en la gestión de políticas sociales. Esta dimensión orientada a la institucionalización y a la integración, otorgó una estructura compleja a las lógicas de la movilización colectiva.

La condición de desocupados/as presenta una contrariedad en sí misma y en sus reclamos. Por un lado, quieren ser respetados/as en su condición de desocupados/as, pero a la vez quieren dejar de serlo, con una ambigüedad en el orden simbólico de la acción colectiva. La movilización responde a dos exigencias: una por el reconocimiento (Honnet, 1997), en busca de derechos, y otra, por el deseo de sacarse la etiqueta de identidad estigmatizada y ser reconocidos/as como ciudadanos/as que tienen derecho a vivir de su trabajo con toda dignidad (Merklen, 2005).

En conclusión, las organizaciones de trabajadores/as excluidos/as han actuado hacia el interior mediante lazos de solidaridad y hacia el exterior sobre el sistema político y sobre la arena pública para conseguir bienes materiales y simbólicos. En el terreno simbólico, reclamando dignidad, a través de la demanda del trabajo que produzca acceso a los derechos sociales fundamentales. Pero, por otro lado, por el reconocimiento de sus organizaciones en tanto actores del sistema político para intervenir en la gestión de políticas públicas.

El valor en la economía popular

El pensamiento económico hegemónico o *mainstream* sostiene que no se puede entender ninguna teoría económica si no se parte de la teoría del valor en la que se sustenta. La economía popular puede ser explicada también en estos términos. Ciertos/as autores/as entienden que los bienes o servicios, fruto del trabajo de la economía popular, se encuentran en una desventaja competitiva en el intercambio comercial debido a la desvalorización y falta de reconocimiento de su trabajo.

Por otra parte, en una relación oferta- demanda, estos productos, prejuiciosamente en el imaginario colectivo, tienden a considerarse de inferior calidad al ser producidos por trabajadores/as que realizan tareas marginales o descartables. Dicha descalificación está también influida porque se realiza en pequeña escala en comparación con la producción industrial. Casi ningún/a artesano/a, productor/a textil o alimenticio incorpora, dentro del costo de la elaboración de su producto, su propia mano de obra directa o indirecta. A esta situación, algunos/as autores/as la denominan *autoexplotación*. De este modo, la economía popular recupera el concepto de relación de persona con persona, no persona con cosa. Su dificultad consiste en ponerlo en valor de cambio: que se reconozca en el precio.

Los/as trabajadores/as de este sector están sometidos/as a dos situaciones de desventaja relativa. Una de carácter comercial, antes descrita, es decir, la desvalorización permanente de su trabajo bajo la premisa de que los bienes producidos son de calidad inferior. Aquí la economía popular tiene el desafío de consolidar mecanismos institucionales para validar colectivamente la calidad y mejorar sus relaciones de intercambio en el mercado. Esto es evidente en los emprendimientos de agricultura familiar que aparecen como agro ecológicos y de mayor seguridad sanitaria (productos *caseros*). Lo mismo sucede con los productos de origen artesanal.

La otra situación que influye decididamente en los costos de los productos de la economía popular es el costo financiero diferencial superior al de las empresas tradicionales. Diversas investigaciones prueban la inserción de la economía popular en situaciones desventajosas debido al alto costo diferencial del endeudamiento. Estas miradas se distancian de aquellas que caracterizan a la economía popular como cuasi autónoma respecto del sistema capitalista tradicional.

A partir del concepto que los/as trabajadores/as de la economía popular no son sujetos/as de crédito (no poseen garantías reales y tiene bajos ingresos) deben afrontar tasas de intereses usurarias. Esto influye en dos sentidos, por un lado, la generación de escasos ingresos que se traduce en subconsumo y carencia de fondos para inversión, y, por otro, deben destinar gran parte de sus ingresos al pago de deudas.

Chena (2018) sostiene que estos mecanismos de endeudamiento actúan sobre los/as trabajadores/as de la economía popular desde un plano objetivo y subjetivo. Desde el plano objetivo, las tasas de interés elevadas que pagan le permite al capital financiero capturar gran parte del excedente económico. Desde el punto de vista subjetivo, la tasa de interés del crédito al consumo es muy superior al de la economía formal.

Por ejemplo, Chena y Roig (2017) muestran que el mismo supera en 77% al promedio vigente en el sector formal (periodo 2014-2015). Mientras que Feldman (2013) observa valores de costo financiero total de 135% en entidades financieras no bancarias para el año 2013 (Chena, 2018: 223).

Los/as decisores/as de políticas públicas, vinculadas a formas de financiamiento de los trabajos de la economía popular, han manifestado permanentemente su preocupación por el alto grado de endeudamiento de las familias con menores recursos y la falta de crédito para los/as emprendedores/as de la economía social, solidaria y popular. Algunas de las políticas públicas contienen programas de financiamiento como la Comisión Nacional de Microcrédito (CoNaMi), la cual intenta acercar sus líneas crediticias a estos sectores. También, desde otro enfoque, pretende hacerlo el Fondo Nacional de Capital Social (FONCAP).

Por último, cabe poner en consideración que, en épocas de crisis económica donde los ingresos personales de la población se hallan fuertemente restringidos, el precio de los productos que se consumen es significativo al momento de decidir una compra. Esto genera que potenciales consumidores/as de la economía popular deriven sus compras hacia productos masivos industrializados, a pesar de sus convicciones enmarcadas en una lógica de consumo justo y responsable.

Los/as trabajadores/as de la economía popular: ¿descamisados/as del siglo XXI?

En este apartado retomaremos algunas de las discusiones que consideramos más enriquecedoras para comprender a la compleja, heterogénea y dinámica economía popular de la Argentina. Como venimos exponiendo, reconocemos una notable dificultad a la hora de caracterizar, definir y delimitar de qué hablamos cuando hablamos de economía popular. Aún en nuestros días, todavía no existe consenso y en el campo académico se dan permanentes debates y discusiones en torno a construir una única definición.

Según Chena (2018) la visión sociológica tradicional circunscribe la economía de los sectores populares al estudio antropológico de las diferentes estrategias de supervivencia en barrios marginales (Lomnitz, 1998: citado en Chena, 2018). Bajo esta mirada, el mundo de los sectores populares se acota en la reproducción cuasi biológica de la población, siempre en el límite de la existencia, donde las estrategias se focalizan en llegar al día de después. Por otra parte, la teoría económica suele describir a este fenómeno como economía informal, pobreza, subempleo y exclusión social, caracterizándolo con dos rasgos identitarios: por un lado, el atraso tecnológico, los bajos ingresos, la escasa productividad laboral y el registro informal de las actividades que la componen; y, por el otro, su función de *refugio* ante la falta de dinamismo en la generación de empleo en el sector productivo formal o moderno (Prebisch, 1963; Tokman 1980; Nun, 2001; citado en Chena, 2018).

Maldován Bonelli (2018) postula que los/as trabajadores/as asalariados/as formales están integrados/as en la sociedad de dos formas. Una mediante la participación en la distribución primaria del ingreso; y la otra, la secundaria dada por el acceso garantizado a derechos y protecciones por su condición de trabajadores/as reconocida por el Estado. Para esta autora la economía popular se organiza alrededor de trabajadores/as que no intercambian su fuerza de trabajo por un salario, sino que es su propia autoexplotación la que es el principal factor de producción (Icaza y Tiriba, 2004; citado en Maldován Bonelli, 2018).

A diferencia de la economía social y solidaria tradicional, la economía popular no hace únicamente hincapié en los valores autogestivos o solidarios sino en las

estrategias transformadoras que producen, al mismo tiempo, la distribución del ingreso primaria y secundaria, y la disputa por el reconocimiento de sus derechos y por el poder político. De este modo, la economía popular está compuesta por unidades productivas de bajo capital y baja productividad, escasas ganancias y excedentes, de autoexplotación de mano de obra, que promueven el autoconsumo y en numerosas ocasiones financiadas por organismos estatales. Según esta definición la economía popular abarcaría tanto las formas asociativas formalmente constituidas, tales como cooperativas, mutuales o asociaciones (comúnmente vinculadas a la economía social y solidaria tradicional), como a las unidades socio-productivas no formales, generalmente domésticas y no registradas, como así también a los/as cuentapropistas que trabajan como autónomos/as, y a los espacios de comercialización de comercio justo y consumo popular.

Estas diversas prácticas propias de la economía popular abren espacios de experimentación colectiva innovadoras y transformadoras, sin dejar de contener en su interior estrategias y procesos de articulación que suponen relaciones de poder y construcción de hegemonía. Además, las mismas no separan a la economía entre pública y privada o a la población como empleable y no empleable, sino que se paran por fuera de la lógica mercantil e impulsa la institución de un Estado de Bienestar, aunque diferente al de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (Muñoz, 2018).

Otra característica intrínseca a la economía popular es la subvalorización de su trabajo, o, lo que resulta igual, los/as trabajadores/as sufren en carne propia la desigualdad en la distribución de las riquezas. No sólo falta reconocimiento social en los bienes y servicios que producen, sino que se ven desfavorecidos/as en los intercambios comerciales en términos relativos ya que pagan costos mayores por el mismo bien o servicio consumido que las clases más altas (Roig, 2014).

Así pues, el/la sujeto/a social y político propio/a de la economía popular tiene como origen y causa principal la exclusión. Los líderes de la Unión de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (UTEPE), Grabois y Pésico, en su cuadernillo de formación para militantes denominado *Trabajo y Organización en la Economía Popular* (2017), se posicionan abierta y declaradamente contra la vieja dicotomía reforma- revolución o lo que bien Sennett (2012), para los países

centrales, definiría como izquierdismo social o izquierdismo político. Para ellos la economía popular tiene en su ADN constitutivo el proyecto revolucionario. Buscan un gobierno popular, la unidad latinoamericana, la fraternidad social y la redistribución de las riquezas o, en sus propias palabras, *nuevo justicialismo económico*.

Hemos dicho que la economía popular es el sector económico que anda en chancletas. En realidad, la economía popular es, en primer lugar, la economía de los excluidos, pues está conformada por todas las actividades que surgieron como consecuencia de la incapacidad del mercado para ofrecernos a todos un trabajo digno y bien remunerado como obreros en una fábrica o empresa [...] Definimos a la economía popular como los procesos económicos inmersos en la cultura popular, basados en medios de trabajo accesibles y al trabajo desprotegido (Grabois y Pérsico, 2017: 33).

A modo de guía para la formación de sus integrantes estos líderes de la UTEP establecen un glosario de trabajos de la economía popular. Las actividades productivas y trabajadores/as allí contenidos/as son: campesino/a, cartonero/a, venta ambulante, artesanía, feriante, motoquero/a, obrero/a de empresa recuperada, trabajo doméstico y de cuidados, costura, limpiavidrios/as y trapitos, autoconstrucción de viviendas populares, mejoramiento barrial y cuidado del hábitat, y microemprendimientos populares.

Según Juan Grabois (2019) el nuevo milenio trajo consigo el intento de articulación política en toda la región latinoamericana de los movimientos populares y los partidos políticos de base territorial. Lo que unificó estas expresiones fue la revalorización del rol del Estado para alcanzar mayores niveles de justicia social y la reivindicación latinoamericanista sintetizada en el ideario de la Patria Grande. Esta visión es sostenida y difundida ampliamente por la Iglesia Católica, particularmente por el Papa Francisco I.

El futuro de la humanidad no está únicamente en manos de los grandes dirigentes, las grandes potencias y las élites. Está fundamentalmente en manos de los pueblos, en su capacidad de organizarse y también en sus manos que riegan con humildad y convicción este proceso de cambio. Este pueblo de pequeños que he definido como “poetas

sociales” (Encuentro con los Movimientos Populares Papa Francisco, Santa Cruz de la Sierra, en Bolivia, 9 de julio de 2015)

El Sumo Pontífice pide que pensemos al mundo globalizado no como una esfera homogénea sino como un poliedro, es decir, múltiples caras que surgen conforme a la propia identidad de cada pueblo. El mundo no tiene una sola cultura, sino que es amplio y diverso, y en esta diversidad es donde se encuentra la nutriente riqueza a respetar. De allí la insistencia de conformar categorías propias, no importadas, que nos permitan abordar nuestra propia realidad desde nuestra especificidad.

Estamos en un momento de quiebre de la humanidad con una nueva búsqueda por el sentido que ordene e integre a la sociedad. Resulta imposible encontrarlo si nos aferramos a aplicar fórmulas preestablecidas. Debemos construir un corpus categorial que explique y que permita transformar nuestro presente. Es por ello que es más preciso explicar a la economía popular desde la práctica concreta diaria y en los cuerpos que la portan y no desde la teoría, es decir, la construcción teórica debe estar anclada en la experiencia.

Las prácticas cotidianas de la economía popular se vinculan con las estrategias de supervivencia familiares, concepción acabadamente estudiada por la Academia. En relación a esto, Ursula Oswald (1991), en su texto *¿Qué es sobrevivir?* demuestra que las estrategias de supervivencia no podían ser otra cosa que los escapes de la economía formal implementados estratégicamente por la población urbana. Es decir, los sectores populares se vieron expulsados del mercado formal de trabajo y buscaron insertarse en la economía informal, paralela y subterránea mediante una amplia gama de actividades que pueden ser contempladas dentro de la economía popular.

Del conjunto de empleados/as y desempleados/as empieza a surgir con fuerza otra categoría que va más allá, los/as excluidos/as o expulsados/as.

Cada época y cada sistema productivo engendran sus propios sistemas de clases. Como argumentaba en “El Precariado”, la globalización que comienza en la década de 1980, ha generado una estructura de clases, superpuesta a estructuras anteriores, que

comprende una élite, un salariado (salarial), los profitécnicos (proficians), un viejo núcleo de clase obrera (el proletariado), un precariado, los desempleados y un lumpen-precariado (o subclase) (Standing, 2013: 57).

Es por esto que la base de la construcción identitaria de la economía popular tiene que ver con el *ser* y no con el *tener*. No persigue en primera instancia la redistribución de las riquezas, la lucha por mejoras salariales o condiciones laborales, sino que busca el reconocimiento. Reconocimiento que traerá aparejado nuevas formas de trabajo digno o mejoras en las condiciones materiales de existencia. Esta búsqueda por el reconocimiento tiene por objeto la legitimación de un rol que no presuponga exclusión o integración a un orden social injusto. Una vez más, la polémica Honnett (1997) – Fraser (2008) en tanto reconocimiento o distribución del ingreso, mencionada anteriormente.

Así pues, la economía popular es complementaria alterativa, no alternativa. El reconocimiento del orden social capitalista se gesta desde la categoría del/a *excluido/a*, desde ese otro/a que queda por fuera, pero es funcional y de alguna manera se encuentra integrado/a a ese orden social injusto. Cuestiona ese orden social injusto convocando a un camino de construcción del poder político conquistando espacios al interior de las instituciones públicas estatales, y visibilizando y poniendo en agenda al sector como colectivo.

En la actualidad, se puede ejemplificar en los casos icónicos de ciertos/as dirigentes de movimientos sociales, consorciados/as en la UTEP, que ocupan espacios de poder en el Estado, tales como Emilio Pérsico (Movimiento Evita), quien se encuentra a cargo de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación; y Alexandre Roig (Movimiento Evita) presidente del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo. A pesar de que no todos/as los/as miembros de los movimientos populares concuerdan con sentar las bases de la lucha colectiva desde el interior del aparato estatal. Para estos/as últimos/as la táctica es movilizar la calle, golpear desde afuera y negociar constantemente con el Estado.

De la incorporación de estos/as líderes populares en el organigrama estatal emerge una serie de posibles nuevos/viejos interrogantes y debates ¿La

participación de estos/as actores en el Estado es un mecanismo para la elaboración de políticas públicas para promover al sector o un mecanismo del poder político para cooptar el poder popular? ¿Los movimientos sociales debieran ser transversales a los partidos políticos? ¿Cómo garantizan su autonomía de gestión si forman parte del aparato estatal? ¿La icónica reunión con los/as trabajadores/as organizados/as (viejo proletariado) que se realizó en la CGT es el camino del mutuo reconocimiento como un mismo sector de trabajadores/as y un camino de acción en conjunto? ¿Es el ejército de reserva, entendida como una numerosa masa de excluidos/as, una amenaza para los/as trabajadores/as ocupados/as? ¿Es la adscripción y pertenencia de clase incrustada en el corazón de la clase popular una categoría fundamental para definir a la economía popular? ¿Son las precarias condiciones materiales de existencia las que impulsan a la organización popular? ¿En Argentina serán los/as excluidos/as organizados/as los/as descamisados/as del siglo XXI?

En síntesis, no podemos resolver en unas cuantas páginas discusiones históricas, pero sí podemos afirmar que la economía popular corre el mismo riesgo que todo modo de relacionarse heterodoxo presenta en el sistema capitalista. Karl Marx (1980), más allá de su admiración por el desarrollo de las formas colectivas de cooperación, veía a la constitución de cooperativas como una influencia negativa en tanto adormecedoras de la conciencia revolucionaria del proletariado. Horkheimer y Adorno (2007), un siglo más tarde, en los años 40's, nos advierten sobre las modalidades de reproducción y sostenimiento del sistema frente a las posibles amenazas. Si creemos que la economía popular, y la economía social y solidaria en términos ampliados, es una respuesta reivindicadora, disruptiva y revolucionaria para romper con las relaciones mercantiles, entonces se halla en un permanente peligro de cooptación/asimilación. Estos autores ineludibles de la escuela de Frankfurt denotan la habilidad del capitalismo industrial (propio de su época) en volver producto de serie a la *otredad*. De este modo, en nuestros días, podemos ver formas de comercio justo, ferias y lugares de consumo popular vueltos *moda* en las clases medias y medias altas de nuestro país, internalizando ciertos valores y lógicas de funcionamiento en espacios no amenazantes y contenidos por el sistema. Así sucede

con las ferias *eco- friendly* y el *green market* que nada tienen que ver con la cultura popular.

Paul Mason (2016) afirma en su libro *Postcapitalismo* que el capitalismo no caerá derrotado por la lucha del proletariado, sino que evolucionará si es capaz de deshacerse del neoliberalismo, salvando al planeta (y de paso, nos salvamos nosotros/as mismos/as del pozo del caos y la desigualdad) yendo más allá del capitalismo en sí, creando nuevas formas colaborativas, de propiedad y con la influencia de los gigantescos cambios tecnológicos de la Revolución 4.0 que transforman las concepciones del trabajo, la producción y el valor con las que estamos familiarizados/as. En el mismo sentido, Oliván Cortés (2016) avizora una alteración radical dentro del sistema pensando en un profundo humanismo cooperativo y narrando una utopía de la abundancia.

La economía popular organizada: la UTEP y sus conquistas

La diversa y heterogénea masa de excluidos/as en nuestro país en los últimos quince años de historia han conseguido grandes conquistas, principalmente desde la institucionalización de la Confederación de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (CTEP) en 2011. Sin embargo, las perspectivas, repertorios de acción y cosmovisiones varían ampliamente. Debido a las fallas inmanentes del sistema capitalista y las consecuencias de la Revolución 4.0, la economía popular va mutando constantemente y emergen nuevas formas de trabajo, entre las que se destacan los *freelancer*, los/as trabajadores/as de plataforma de entregas y envíos tales como Rappi, PedidosYa y Glovo, entre otros. No todas estas formas de trabajo son contenidas ni representadas por las organizaciones y los movimientos populares de nuestra era. No sólo no son contenidas, sino que dichos trabajadores/as no se ven identificados/as con la militancia política popular ni gremial, sin evidenciar formas asociativas.

La existencia de ciertos grupos no organizados de trabajadores/as excluidos/as no quita la relevancia que presenta la economía popular en nuestros días y su proceso de institucionalización. Este proceso de lucha y reivindicación popular suele situar sus comienzos en los años 90's. A fines del milenio, el

paradigma neoliberal prometía crecimiento económico y empleo a partir del desmantelamiento de las regulaciones y la constitución del Estado mínimo, es decir, el achicamiento del gasto público. El neoliberalismo hegemónico estableció políticas sociales compensatorias, focalizadas y enmarcadas en la lógica plan-programa-proyecto orientadas a paliar los altos niveles de desempleo, lo que Carlos Vilas (1997) denomina políticas de ambulancias y bomberos: para recoger los/as heridos/as y apagar los incendios provocados por la política económica.

La responsabilidad sobre la cuestión social y con ello, las políticas de inclusión, fueron delegadas a las organizaciones de la sociedad civil y descentralizadas a niveles inferiores de gobierno, principalmente municipios, quienes no contaban con el capital humano ni el capital financiero necesarios para su correcta ejecución. El deslindamiento estatal significaba entender a la cuestión social en el plano individual, siendo los/as sujetos/as sufrientes a causa de este modelo los únicos responsables de su situación. El resultado del periodo neoliberal en nuestro país fue la formulación de políticas escasas, insuficientes e incluso inadecuadas a la población destinataria. Como es usual, la respuesta fue colectiva. Frente al notorio aumento del desempleo y a la dificultad de generar ingresos y garantizar la subsistencia de cientos de familias, aumentaron las asociaciones civiles, las organizaciones de diversa índole y las empresas recuperadas afianzando el discurso cooperativista en nuestro país.

Durante y luego de la profunda crisis de 2001-2002, el país presentaba un panorama insostenible: más de la mitad de la población se encontraba bajo la línea de pobreza; y un cuarto, en situación de indigencia (Perelmiter, 2015). Bajo este contexto desalentador, con el cambio de gobierno (2003) se sentaron las bases para la formulación de diversas políticas públicas, otorgando al Estado un rol más activo en la generación y el mejoramiento de las condiciones laborales, pensando específicamente en los/as trabajadores/as autogestionados/as. Con los nuevos programas comienza la discusión que se da en el plano estatal acerca desde dónde deben abordarse las políticas para este sector: ¿Desde el Ministerio de Economía/Producción/Trabajo o desde el Ministerio de Desarrollo Social? Discusión que continua vigente aún en nuestros días.

Sin embargo, las políticas orientadas a resolver la cuestión salarial fueron abordadas casi de manera exclusiva por el Ministerio de Desarrollo Social. Con la asunción del presidente Néstor Kirchner en mayo del 2003, fue nombrada ministra Alicia Kirchner, quien condujo al Ministerio de Desarrollo Social durante más de una década. En este periodo se estableció una pauta discursiva que produjo tres desplazamientos respecto de la concepción de las políticas asistenciales: 1. el abandono del gerencialismo de los 90 por un posicionamiento desde la militancia social; 2. cobro de centralidad de la noción de territorialidad para pensar el acercamiento a la población destinataria, las organizaciones sociales y los gobiernos locales, y 3. la concepción del trabajo como la mejor política social, oponiéndose tanto a los previos programas focalizados como a los de transferencia de ingresos (Perelmiter, 2015).

Es así como desde el 2003 hasta el 2015 adquiere gran centralidad el carácter territorial en la formulación de políticas sociales. Durante este período se verificó un significativo incremento en el gasto estatal. Las principales intervenciones programáticas del Ministerio de Desarrollo Social en este periodo fueron: 1) Pensiones No Contributivas (PNC), 2) Plan Familias para la Inclusión Social (Plan Familias), 3) Seguridad Alimentaria y 4) Economía Social y Cooperativismo de Trabajo bajo programas.

Según Gamallo (2017), la mayor innovación en la forma de administración fue el fomento a la economía social con el objetivo de impulsar el auto empleo, inicialmente en 2004 con el Plan Manos a la Obra (PMO) y a partir de 2009 con el Programa Ingreso Social con Trabajo-Argentina Trabaja (PRIST-AT). Sin embargo, como desarrollamos en textos anteriores (Roitman, 2016), no se avanzó en la regulación de este sector económico, lo cual dificulta el reconocimiento de sus derechos y obligaciones como trabajadores/as y, con este, el reconocimiento de su aporte a la economía en su conjunto.

La manera de abordar a la economía popular se vio condicionada por los distintos momentos por los que atraviesa este Ministerio del 2003 al 2015 y su transformación en relación al trabajo. Entre 2003 y 2007 mantiene, mayoritariamente, una visión trabajocéntrica en las lógicas de transferencias de ingresos a familias, basada en la confianza en la recuperación económica que, se

creía, conllevaría la recuperación de la condición salarial y, con ella, la recuperación de los niveles perdidos de protección social (Arcidiácono, 2012; citado en Gamallo, 2017).

En el 2008 y 2009, en el marco de la crisis financiera mundial, se da un estancamiento de la actividad económica y de la creación de empleo, aumento de la inflación y resurgimiento del reclamo por políticas que busquen reducir la pobreza y por la toma de otras acciones por parte del Ministerio de Desarrollo Social. Esto explica el desarrollo del tercer momento, en el cual se reorganizó la política social nacional: por un lado, la creación del PRIST-AT; por otro lado, la puesta en marcha de la Asignación Universal por Hijo (2009), seguida por la incorporación de la Asignación Universal por Embarazo (2011), el PROGRESAR (2013) y el PROCREAR (2013), todas políticas sociales gestionadas por la ANSES (Gamallo, 2017). Es decir, la etapa más fuerte de la línea programática de economía social, solidaria y popular comienza luego de demostrada la insuficiencia de las políticas trabajocéntricas.

Durante ese periodo existieron considerables avances en materia legislativa. A nivel nacional se dictaminaron: la Ley de Creación del Monotributo Social – Ley Nacional N° 25865/03, Ley de Microcrédito *Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social* – Ley Nacional N° 26117/06, la Ley de Marcas Colectivas – Ley Nacional N° 26355/08, y, por último, la Ley de modificación de Monotributo – Ley Nacional N° 26565/09. Estas normativas, si bien buscan financiar o generar formas de facturación accesibles a los/as trabajadores/as de la economía social, solidaria y popular y de reafiliación, no reglamentan cuáles son los alcances y límites de éste sector de la economía. Además de importantes experiencias provinciales, de las cuales destacamos la Ley de Economía Social N°8435/12 de Mendoza, pionera y modelo para el resto del país.

Así pues, en estos años de bonanza para la política social, las organizaciones de base territorial y los principales movimientos populares fueron ganando protagonismo en la agenda pública, decantando en el 20 de diciembre de 2011 con el lanzamiento de la Confederación de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular como gremio no reconocido por el Estado conformado por el Movimiento Evita, Barrios de Pie, la Corriente Clasista y Combativa (CCC), el Movimiento

Nacional de Empresas Recuperadas (MNFR), el Movimiento de Trabajadores Excluidos (MTE), La Alameda y la Federación de Trabajadores de Cooperativas de Infraestructura Social (FeTraCoI), y otras. Cuatro años después logran la personería gremial. Desde sus inicios quiso formar parte del movimiento obrero organizado representado históricamente por la CGT y también por la CTA. Aunque, recién en el año 2016 la CGT crearía en sus regionales las Secretarías de Economía Popular, reconociendo a los/as trabajadores/as de la economía popular como trabajadores/as en igualdad de condiciones.

El paralelismo entre la organización sindical tradicional y la CTEP se da en que ambos buscan la restitución de los derechos laborales de los/as trabajadores/as que están subordinados/as a los dos subsistemas de economía privada y pública. Su conformación significó entender a los/as trabajadores/as de este sector como tales y ya no como meros/as beneficiarios/as de las políticas de ambulancias y bomberos. A decir de Bruno, Coelho y Palumbo (2017) articula dos tradiciones diferentes. Por un lado, la tradición del movimiento sindical de agremiación y defensa de los/as trabajadores/as formales; y, por el otro, la tradición de las organizaciones sociales y de los movimientos populares que, si bien habían tenido algunas experiencias aisladas sindicales, no habían logrado la formación de una única organización sindical de tal envergadura, ni habían formalizado alianzas estratégicas con la CGT y la CTA.

Debido a que la CTEP está conformada tanto por organizaciones sociales como políticas, su identidad es amplia, compleja e incluso, por momentos, contradictoria. Pero este mismo carácter bifronte (organización social/organización sindical) provoca ciertas tensiones y disyuntivas *hacia adentro* (Bruno, Coelho y Palumbo, 2017). Las demandas fueron múltiples, pero se pueden ordenar en dos grandes grupos; las de carácter social y las de carácter político. Las primeras exigen mejoras cuantitativas y cualitativas en los programas sociales, subsidios, etc. Dentro de este grupo, se encuentran la lucha por la seguridad social de los/as trabajadores/as excluidos/as, es decir, licencias pagas, sistema jubilatorio, seguro de salud, entre otros. Ejemplos claros son las mutuales tales como la Obra Social del Personal Ladrillero y el Monotributo Social. Las demandas de carácter político se vinculan con lo que aquí llamamos crisis de sentido. Estas demandas buscan el

reconocimiento de los/as trabajadores/as de la economía popular como sujetos/as políticos/as y sociales, yendo más allá de cuestiones asistenciales o condiciones laborales, para lo cual la CTEP ha conformado una serie de capacitaciones para formar a sus integrantes con un perfil marcadamente militante.

La Ley de Emergencia Social votada por unanimidad en diciembre de 2016 representó la recepción de las demandas que las organizaciones sociales venían reclamando al Estado Nacional. La ley tiene por objeto *promover y defender los derechos de los y trabajadoras que se desempeñan en la economía popular, en todo el territorio nacional, con miras a garantizarles alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, cobertura médica, transporte y esparcimiento, vacaciones y protección previsional*. El fundamento se legitimó en las garantías otorgadas al trabajo en sus diversas formas, es decir, consagra una serie de reivindicaciones para los/as trabajadores/as de la economía populares tales como la institucionalización del Salario Social Complementario (SSC) y del Consejo de la Economía Popular y Salario Social Complementario (CEPSSC).

Dentro de las reivindicaciones más importantes destacamos la creación del Registro Nacional de los Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (ReNaTep). Entre otras cuestiones, el ReNaTep tiende a otorgar una personería social a los/as trabajadores/as de la economía popular. Esto ayuda a su visibilidad e institucionalización en la vida social, gremial y política. Es la materialización de la conquista de estas organizaciones por el reconocimiento y legitimidad.

Pese a los enormes logros institucionales que la economía popular ha tenido a través de la CTEP en los últimos años, la lucha por el reconocimiento todavía es un camino en constante construcción y resignificación. Es por esto que el Estado debe permanecer en una actitud de escucha activa si se propone generar verdaderamente políticas públicas que promuevan al sector; que los reconozca como sujetos/as políticos/as y sociales y que dialoguen con las propias relaciones de poder, contradicciones y disputas que forman parte de la economía popular. Sin embargo, actualmente las políticas estatales mantienen ciertos requisitos excluyentes en las postulaciones para acceder a algunos beneficios que siguen dejando por fuera a la gran masa de excluidos/as, presuponiendo recursos y condiciones que resultan inaccesibles para estos/as trabajadores/as.

Es por esto que no podemos perder de vista que el

vínculo entre el Estado y las organizaciones populares está plagado de contradicciones, las que repercuten y se reproducen no sólo al interior de las organizaciones sino también al interior del Estado y sus instituciones. La tensión entre la necesidad de afirmar prácticas colectivas a nivel territorial y comunitario (a menudo, oponiéndose al Estado) y la “dependencia” con el poder estatal para llevarlas adelante va a generar una tensión entre heteronomía y autonomía estatal que atravesará y acompañará las experiencias de las organizaciones del campo popular (Bruno, Coelho y Palumbo, 2017: 98).

Como mencionamos anteriormente, la discusión sobre desde dónde deben abordarse las políticas públicas de la economía social, solidaria y popular, es decir, desde qué ministerios, ha ido mutando. Con el cambio de gobierno en 2019 se modifica el organigrama ministerial y se establece que el INAES pasa de depender del Ministerio de Desarrollo Social al Ministerio de Desarrollo Productivo, criterio que fue enfáticamente promovido por el ex presidente del INAES, Ing. Mario Cafiero. Esta no es una decisión burocrática sino una decisión ideológica y política, implica asumir que el desarrollo de cooperativas, mutuales y otras formas de asociativismo responden a maneras de producir bienes, servicios y, por lo tanto, generar ingresos, con la dinámica de competencia mercantil capitalista vigente para garantizar el crecimiento del sector, pero, en simultáneo, manteniendo y difundiendo los valores propios de la economía social y solidaria. No obstante, lo cual, persiste la capacidad del Ministerio de Desarrollo Social de intervenir en temas de economía popular concentrando sus políticas a través de la Secretaría de Economía Social.

Finalmente, consideramos necesario destacar el más reciente hito en la historia de las conquistas que venimos desarrollando. El 1 de mayo de 2021 se lanza oficialmente la Unión de Trabajadores y Trabajadoras de Economía Popular (UTEP) como producto de los cambios generados al interior de la CTEP en busca de actualizar sus demandas y reclamos al Estado y de resolver tensiones entre las organizaciones y los movimientos que la conforman. *Gringo* Castro, Secretario General, reafirma en una entrevista radial sus valores y objetivos anunciado que

Nosotros tenemos hoy una personería social que va a ser nuestra representación gremial. Pero no se puede comparar con una personería gremial de trabajadores que tienen patrón y que tiene recibo de sueldo y aporte al sindicato. Le aportan al sindicato y el sindicato se organiza para esa pelea. Nosotros seguimos en un proceso de debate de cómo va a ser, como se va a dar en nuestra organización, en la que tenemos la desventaja de no tener patrón o sea que el recibo de sueldo es la conquista del Salario Social Complementario (SSC), son otras conquistas [...] Y escuchando le hemos ido dando vuelta a esta forma sindical, que toma la experiencia histórica de nuestro pueblo que ha luchado y logrado conquistas, desde los pueblos originarios hasta acá, toma todo eso, pero también lo pone en el plano de la comunidad que es donde se puede construir unidad. Y eso es lo que no hay que perder de vista. Nosotros peleamos reivindicaciones, pero construimos comunidad, si no vamos a terminar peleando por nuestras reivindicaciones. Ese es el proceso que hay que reivindicar de esta forma sindical, después si es más o menos legal lo veremos con el tiempo y veremos legalmente que obtenemos con eso (Castro, Entrevista FM Riachuelo, 1 de mayo 2021).

La economía popular en la pandemia: reflexiones sobre un presente conflictivo y un futuro incierto

Estamos atravesando un presente incierto, difícil y conflictivo a causa de la pandemia desatada a comienzos de 2020 por el virus COVID-19. La misma, ya con más de un año de duración, además de las lamentables muertes, desató una crisis social y sanitaria sin precedentes y una recesión económica generalizada. Numerosos organismos internacionales están buscando comprender la compleja realidad que vivimos para poder hacer proyecciones y previsiones, pero como es sabido, resulta difícil obtener datos fidedignos durante el proceso.

Una vez instaurada la *nueva normalidad* y estabilizadas las instituciones, podremos tener conocimiento certero y holístico del estado de la cuestión y de las verdaderas consecuencias que la pandemia COVID-19 traerá aparejada. Aunque, por el momento, presentaremos los datos más representativos disponibles a escala internacional, regional, nacional y provincial para intentar caracterizar la coyuntura.

En el plano internacional, el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2021) declara que la pandemia repercutió fuertemente en la capacidad productiva de los países, especialmente en los países centrales o desarrollados. Este organismo estima

que la caída del PBI mundial en el 2020 ha sido del -3,5%, de los cuales los valores más altos son de los países desarrollados, con una caída promedio de -4,9%, mientras que en los países periféricos o en desarrollo la reducción representa la mitad (-2,4%).

El Banco Mundial se suma a la lista de organismos que publica estudios focalizados en el mundo del trabajo en el contexto de pandemia a nivel global. El informe *La larga sombra de la informalidad: Desafíos y Políticas* del Banco Mundial (2020) intenta demostrar el nivel de informalidad y sus implicaciones para la recuperación económica de postpandemia.

Según este informe, en los países en desarrollo la informalidad representa casi un tercio del Producto Interno Bruto (PBI) de cada país y supera el 70% del empleo total, resaltando la falta de recursos de estos Estados para garantizar la recuperación futura. Dentro de los países en desarrollo, o como lo denomina el Banco Mundial, Economías de Mercados Emergentes y en Desarrollo (EMED), los países donde la informalidad supera la media, los ingresos del Estado se estiman que son del 20% del PBI, es decir, entre 5 y 12 puntos porcentuales debajo de los demás países en desarrollo y reduciendo el gasto público hasta 10 puntos porcentuales del PBI. Este organismo entiende que debido a la insolvencia financiera que genera el alto nivel de informalidad que estos países presentan, se ve limitada la posibilidad de acceder a financiamientos ofrecidos por los bancos centrales.

Mari Pangestu (2020), directora gerente de Políticas de Desarrollo y Alianzas del Banco Mundial, explica que

los trabajadores informales son predominantemente mujeres y jóvenes poco calificados. En medio de la crisis provocada por la COVID-19, a menudo quedan rezagados y tienen un acceso limitado a las redes de seguridad social cuando pierden el empleo o sufren graves pérdidas de ingresos (entrevista 3 de junio de 2020, BM).

Los/as trabajadores/as del sector informal no cuentan con seguridad social, por lo cual, en algunas ocasiones, no han podido cumplir los requisitos del distanciamiento social ni han podido, por la naturaleza de su trabajo, realizarlo desde sus hogares. En el sector de servicios, las empresas informales son mayoría en las

EMED, representando el 72 %. El Banco Mundial caracteriza a los países con sectores informales de mayor tamaño como economías con ingresos per cápita menores, altos niveles pobreza, desigualdad de ingresos, mercados financieros menos desarrollados y escasa inversión.

Sin embargo, los niveles de informalidad en las EMED presentan importantes variaciones según regiones y países. El porcentaje más alto de informalidad en el PBI está en el Sur del Sahara, África, con un 36 %, esto se puede vincular a la preponderancia del sector agrícola como principal actividad. En contrapartida, el nivel más bajo (22 %) se encuentra en Oriente Medio y Norte de África. En Europa, Asia central, América Latina y el Caribe, Oriente Medio y Norte de África, las regulaciones fiscales y la inestabilidad de las instituciones son factores a considerar para entender la creciente informalidad.

Pese a que en las EMED la informalidad ha disminuido en las últimas décadas, la pandemia COVID- 19 ha invertido esta tendencia. Entre 1990 y 2018 la informalidad se redujo, en promedio, unos 7 puntos porcentuales representando el 32 % del PIB. Las reformas políticas implementadas en las últimas tres décadas produjeron esta reducción. Las políticas se vinculan a bajar los costos de las actividades del sector formal mediante reformas fiscales, aumentando las posibilidades de financiamiento y fortaleciendo la gobernanza.

Como consecuencia de estas consideraciones el Banco Mundial postula cinco recomendaciones, propias de su acostumbrado menú, para paliar la informalidad en las EMED. En primer lugar, abordar la informalidad no como un fenómeno aislado, sino integral y generalizado. En segundo lugar, adaptar las políticas al contexto de cada país. En tercer lugar, diseñar políticas para mejorar la educación, afianzar los mercados y potenciar el financiamiento para que los/as trabajadores/as y las empresas informales aumenten la productividad y la competencia para lograr registrarse y formalizarse. En cuarto lugar, trabajar en la gobernanza y el poder de negociación para no ahogar al sector privado. Y, en quinto y último lugar, reducir el peso fiscal, disminuyendo el costo de desarrollar la actividad de manera formal, y, en simultáneo, aumentar los costos de la informalidad.

En el plano regional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2021) durante el 2020 proyectó para Latinoamérica un aumento de

la desigualdad en la distribución del ingreso. Según el cálculo del Índice de Gini, la desigualdad se profundizaría en un 4,9% entre el periodo 2019-2020, destacando el caso de Argentina donde sería mayor al 6%, significando el mayor aumento en la desigualdad junto a Ecuador y Perú.

En relación al mundo del trabajo, la contracción del empleo afectó y afecta en mayor medida a los/as trabajadores/as informales, los cuales presentan más inestabilidad y escasas posibilidades de realizar trabajo remoto. En términos interanuales, entre el trimestre abril- junio de 2020 y el mismo periodo de 2019 se detectó que el empleo formal se redujo considerablemente en la región, especialmente en Chile un 35,3% y en Brasil un 20%. Esta variación negativa se ve reflejada en la participación de los/as trabajadores/as informales en la reducción del empleo total, siendo mayor a su participación relativa. En países como Brasil, Costa Rica, Paraguay y México la disminución del trabajo informal representa más del 70% de la reducción del nivel de ocupación, mientras que en Argentina es del 53%. Aunque, la CEPAL (2021) advierte que en un proceso de recuperación económica la informalidad puede acrecentarse aún más.

La expansión del virus COVID- 19 se vio profundizada en los sectores informales ya que la posibilidad del teletrabajo o trabajo remoto no fue una opción mayoritaria. La forma en la que se llevó a cabo el teletrabajo en los distintos países, y dentro de los mismos en la región, varió, principalmente, según el estado de la infraestructura digital, la matriz productiva y la dinámica de los mercados laborales. En una relación directamente proporcional, a mayor posibilidad de teletrabajo, mayor ingreso y mayor formalidad en el tipo de trabajo. La misma relación directa se da al revés, a menor posibilidad de teletrabajo y conectividad, menor ingreso y menor nivel de formalidad.

Para el año 2018 la mitad de los hogares latinoamericanos que no contaban con conectividad se encontraban en los últimos dos quintiles en la distribución del ingreso. La brecha digital en Latinoamérica es un fenómeno alarmante que ha complejizado aún más la situación de pandemia y las posibilidades tanto laborales como educativas en estos países. La brecha es más notoria en hogares rurales donde sólo el 23% cuenta con servicio de internet, contra un 67% en hogares urbanos.

La dificultad del trabajo remoto no sólo tiene relación con el nivel de ingreso y la conectividad, sino también con la matriz productiva predominante en nuestra región. Según la CEPAL (2021) aproximadamente el 21,3% de los/as ocupados/as latinoamericanos/as podrían teletrabajar, pero varían según la rama de actividad que se desarrolle. Para profesionales, científicos/as, las finanzas y los seguros el 80% podría desempeñar sus actividades desde sus casas. En contrapartida, los trabajos de tipo comerciales, mayorista y minorista, y la agricultura, las posibilidades de teletrabajar oscilan entre 15% y el 1%, respectivamente.

La clave para promover la igualdad, la ampliación de la ciudadanía y la inclusión social es el trabajo ya que genera la mayor parte de los ingresos de las familias (CEPAL, 2010; 2012; 2014 y 2016; citado en CEPAL, 2021). La crisis en el mundo del trabajo y la falta de seguridad social ocasionada por la pandemia tiende a incrementar la desigualdad ya existente. El panorama se complejiza cuando se correlaciona a la pandemia con las profundas transformaciones que el capitalismo atraviesa, tales como la 4ta Revolución Industrial aquí desarrollada, el envejecimiento sostenido de la población y los retos que construir una economía más social, solidaria, popular, comunitaria y ecológica suscitan.

En último lugar, la CEPAL (2021) señala que los principales retrocesos en los indicadores laborales, incluida la contracción del empleo, repercuten especialmente en la población que tiene mayor presencia en la informalidad, es decir, las mujeres, la juventud y las minorías o poblaciones más vulnerables tales como personas afrodescendientes, migrantes y con bajos niveles educativos. Es por ello que este organismo internacional concluye que los efectos negativos de la pandemia impactan en el deterioro del bienestar de las poblaciones, afectando a los derechos humanos y a la sostenibilidad de las sociedades desde una perspectiva de género e intergeneracional.

En cuanto al plano nacional, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2021) nos alerta que el PBI de Argentina cayó -10,2% en el 2020. Sin embargo, el último informe de este instituto, situado en el primer trimestre de 2021, demarca un crecimiento de 2,6% en términos desestacionalizados respecto del cuarto trimestre del 2020 y un aumento de 2,5% en la comparación frente al mismo período del año anterior. Este aumento en la producción nacional se observa en

todos los componentes de la demanda agregada, por ejemplo, el consumo privado creció un 2,9%, el consumo público (1,4%), la formación bruta de capital fijo (6,1%) y las exportaciones (19,2%). También se destacan los aumentos en la construcción (21,3%) e industria manufacturera (11,4%). Aunque, se registraron bajas en el consumo privado (-0,7%) y el consumo público (-0,5%) y en el rubro de hotelería y restaurantes (-35,5%), mientras que crecieron las exportaciones (1,2%) y la formación bruta de capital fijo (38,4%).

Las fuertes variaciones registradas en el último año en el PBI de nuestro país vinieron acompañadas con fluctuaciones en la distribución del ingreso y en los indicadores del mundo del trabajo. El informe del INDEC para el primer trimestre de 2021 se basa en los datos recaudados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), de la cual se obtuvo que en los hogares argentinos el 75,3% de los ingresos totales son laborales, mientras que los no laborales representan el 24,7%. Entre los deciles más bajos de ingreso total familiar se situaron gran parte de los hogares con ingresos no laborales, siendo más de la mitad (55,4%) en el primer decil, es decir, el de menores ingresos. Así pues, en los deciles más bajos también se observa que la relación entre perceptores de ingreso y no perceptores de ingreso se intensifica. En los estratos más pobres de cada 100 ocupados existen 289 no ocupados/as y de cada 100 perceptores/as de ingreso se hallan 172 no perceptores/as en el país. La desigualdad en materia laboral se refleja cuando comparamos con el último decil, es decir, el de mayores ingresos, donde de cada 100 ocupados/as sólo 46 no tienen ocupación y de cada 100 perceptores de ingresos sólo encontramos 20 no receptores/as.

En el ingreso promedio de los hogares argentinos según la ocupación principal encontramos marcadas diferencias, entre las cuales destacamos el ingreso promedio de los primeros cuatro deciles (los cuatro con menores ingresos) que suma un total de \$14.500, en el límite superior de ingresos del decil 5 se halla el 50% de la población ocupada con un promedio y entre el decil 5 y el 8 con una media de ingresos de \$40.088, mientras que en los deciles superiores (9 y 10) la media es de \$102.917. Un relevante hallazgo en materia de desigualdad en la distribución del ingreso se encontró en cuanto al género, los varones tuvieron un ingreso promedio de \$48.570, mientras que el de las mujeres fue considerablemente menor (\$36.123).

En último lugar, vinculado directamente al estado del mercado laboral el último informe del INDEC (2021) muestra un panorama no demasiado alentador. La tasa de actividad, que mide la población económicamente activa sobre el total de la población, alcanzó el 46,3%; la tasa de empleo, que mide la proporción de personas ocupadas en relación a la población total, se ubicó en 41,6%; y la tasa de desocupación, es decir, personas que no tienen ocupación, están disponibles para trabajar y buscan empleo activamente, como proporción de la PEA, se ubicó en 10,2%. Una vez más estos valores varían según el género, la tasa de actividad de las mujeres fue de 49,0%, mientras que la de los varones fue 20 puntos porcentuales más alta (69,7%); y la tasa de desocupación fue de 12,3% para las mujeres, en tanto que, entre los varones, se ubicó en 8,5%.

Dentro de la población ocupada, una cuarta parte se consideró subocupada, es decir, que trabaja menos de 35 horas semanales y quisiera trabajar más. La tasa de subocupación alcanzó el 11,9% de la PEA, mientras que los/as ocupados/as demandantes y los/as ocupados/as no demandantes disponibles totalizaron 10,3%, valores cercanos a los de la tasa de desempleo. Del total de ocupados/as, el 71,8% son asalariados/as, de los/as cuales el 32,4% no tienen descuento jubilatorio. Por otra parte, el 24,4% de los/as ocupados/as son trabajadores/as por cuenta propia; el 3,1%, patrones/as; y solo una pequeña parte (0,7%) corresponden a trabajadores/as familiares sin remuneración. A su vez, teniendo en cuenta el teletrabajo en contexto de pandemia, solo el 17,1% pudo realizar trabajo remoto en sus hogares. Además, del análisis al interior de la población ocupada (41,6%), se puede encontrar que los/as inactivos/as marginales/as, quienes no buscaron empleo, pero estaban disponibles para trabajar, alcanzaron el 0,9%.

Mientras tanto en Mendoza, para poner en relevancia un nivel subnacional, según la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE, 2021) en el mundo del trabajo, la tasa de desocupación del Gran Mendoza se ubicó en 8,2% en el tercer trimestre de 2020, lo que representó una baja de 0,4 puntos porcentuales en términos interanuales, pero dos puntos menos que la media nacional (teniendo presente que abarcan trimestres diferentes, tercer trimestre de 2020 para Mendoza y primer trimestre de 2021 para la nación).

En cuanto a la tasa de empleo, la misma fue de 42,9%, bajando 1,0 punto porcentuales en comparación al mismo trimestre de 2019 y casi cuatro puntos menos al promedio nacional. A su vez, la tasa de subocupación fue del 18,7%, lo que representó un aumento de 2,8 puntos porcentuales en la comparación anual y más de siete puntos mayor a la medida nacional. La tasa de actividad alcanzó a 46,8%, lo que significó un retroceso de 1,3 puntos porcentual respecto del mismo período del año anterior en la provincia, aunque en relación a la nación los valores resultan similares. De este modo, la disminución en la tasa de actividad explica, en gran medida, la baja de la tasa de desempleo ya que existen menos personas buscando trabajo (DEIE, 2021). La capacidad de generación de empleos formales en el sector privado experimentó también un gran estancamiento. El ritmo de creación de los empleos privados durante el 2020 fue de -0.6%.

En cuanto al crecimiento económico, la contracción del empleo y la caída en el nivel de actividad en Mendoza fue tal que resultó mayor a la registrada en la post crisis de 2001, teniendo presente que el cierre de empresas y la caída del salario real fueron menores (IERAL, 2021). En cuanto al Producto Bruto Geográfico (PBG) de la provincia, los valores registrados resultaron similares a los del 2007. Sin embargo, el crecimiento promedio anual de Mendoza venía desacelerado en los últimos años, entre 2009 y 2019, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 0.3%, y si pensamos en vinculación con el ritmo promedio de expansión de su población (1.1%), el crecimiento promedio de la economía nacional (0.7%) y las economías del mundo (3.3%) la balanza resulta deficitaria.

Una vez observado una vista panorámica del mundo del trabajo en las diferentes escalas y el estado general de la economía, podemos adentrarnos en presentar algunos datos relevantes sobre la economía popular en nuestro país. Recientemente, en mayo de este año, el Registro Nacional de Trabajadores y Trabajadores de la Economía Popular (ReNaTep, 2021) publicó su primer informe generado a partir del análisis de los incipientes datos obtenidos de las personas inscriptas en dicho registro en el periodo comprendido entre julio de 2020 y febrero de 2021. El ReNaTep es

un instrumento que tiene como objetivo principal registrar a las/os trabajadoras/es de la economía popular en su conjunto. Para poder pensar, planificar y desarrollar políticas públicas destinadas a este sector es necesario generar datos unificados que permitan dar cuenta de las características de la población, las formas de organización de las unidades productivas, cuál es su distribución territorial y las ramas de actividad en las cuales desarrollan sus tareas. De esta manera, contar con este registro supone no sólo visibilizar y aumentar el conocimiento existente sobre este sector de la economía sino también dar el primer paso para el reconocimiento de las/os trabajadoras/es que se desempeñan en el marco de la economía popular (ReNaTep, 2021: 8).

De este novedoso informe destacamos que más de la mitad de los/as trabajadores/as que realizan sus actividades laborales en la informalidad son mujeres (57,1%). Este valor es considerablemente mayor al de los/as asalariados/as formales registrados/as en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), donde las mujeres sólo representan el 33%, es decir, la informalidad afecta principalmente a las mujeres.

Sin embargo, como es sabido, no sólo las mujeres son una población susceptible de encontrarse por fuera del mercado formal de trabajo, sino también la juventud. Es así como hacemos hincapié en que el 30,2% de los/as inscriptos/as en el ReNaTep tienen entre 18 y 24 años; mientras que en la economía privada ese porcentaje es bastante menor, solo el 6,7%. En la franja que va de los 25 a los 35 años la situación se equilibra entre el sector privado y el informal, en donde los/as trabajadores/as informales llegan al 35,5% y que en la actividad privada formal al 32,1% (ReNaTep, 2021).

Finalmente, queremos destacar algunas de las cifras más relevantes que denotan el alto nivel de organización y trabajo asociativo que estos/as trabajadores/as llevan a cabo. El 23,4% forma parte de organizaciones sociales, participando en trabajos de cuidado comunitario en merenderos y comedores, enmarcados en el programa Potenciar Trabajo. Desde la perspectiva de la economía social y solidaria tradicional, la presencia de cooperativas es crucial, representando el 8,4% de los/as trabajadores/as de este sector. Sólo el 6,4% conforma proyectos socio productivos de índole familiar o no familiar.

Gracias a la lucha de las organizaciones sociales de los últimos años, el 62,5% de los/as trabajadores/as de la economía popular llevan a cabo sus actividades productivas de bienes o servicios participando activamente de alguna de las organizaciones sociales mencionadas. Aunque, hay que resaltar que para alcanzar el grado de organización colectiva deseada por los/as miembros de la economía popular todavía queda trabajo por hacer ya que el 58,6% aún trabajan de manera individual (ReNaTep, 2021).

La crudeza de las cifras, y su agudización por la pandemia COVID- 19, nos indican que de esta crisis no salimos iguales. Que la *nueva normalidad* deberemos construirla entre todos/as y sobre otras bases diferentes a las que nos llevaron a la situación descrita por las estadísticas.

El panorama social, económico y ambiental pre- crisis ya evidenciaba la inminencia de estallidos sociales y desastres naturales que se manifestaban productos del tipo de civilización que estábamos construyendo.

De la misma manera que estamos padeciendo los efectos negativos de la pandemia en términos de salud, sociales, económicos y de la vida cotidiana es remarcable la abundancia de muestras de solidaridad y extensión de los cuidados, al comprender que de esta crisis se sale colectivamente, que nadie se salva solo/a. La post pandemia, supone también la construcción de modelos más justos y sustentables.

El fin del recorrido propuesto

*Somos afortunados, vivimos en épocas
interesantes
(antiguo adagio chino)*

Hemos hecho un recorrido por los principales problemas que nos interpelan en esta angustiosa crisis civilizatoria: todos los paradigmas cuestionados y las certezas en discusión, oscilando entre mitos y realidades. Lo único cierto es la necesidad de retomar la senda de la armonía en las relaciones de los seres humanos entre sí y de éstos/as con la naturaleza. *La tierra no es nuestra. Nosotros somos de la tierra* (en mapuche: *Mapu mew iñchiñ tan gen-ngenküleliñ, iñchiñ may ta mapu ngeiñ*). Necesitamos desarrollar la habilidad de escuchar. Pero hacerlo desde la tradición maya del término: *escuchar no es sólo oír sino estar dispuesto/a a que lo que oigas te modifique*.

Nuestro presente nos exige construir categorías de pensamiento para los/as subterráneos/as, para los/as expulsados/as. *Los espacios de los expulsados necesitan ser conceptualizados. Son muchos, están creciendo y se están diferenciando. Son condiciones conceptualmente subterráneas que es necesario traer a la superficie* (Sassen, 2015: 248). Dado que *el imperialismo cultural y el epistemicidio son parte de la trayectoria histórica de la modernidad occidental* (De Sousa Santos, 2002: 77).

Frente a la *nueva cuestión social* hay un nuevo camino que propone integrar los sectores excluidos partiendo de la perspectiva de la dignidad de su existencia (*reconocimiento*) y de sus ingresos (*redistribución*), para lo cual se demandan políticas públicas adecuadas. De este modo se rompe con la sociedad segmentada en partes dispares donde algunos/as se encuentran por fuera del proyecto común, buscando la edificación de la justicia ampliada.

Las urgencias de la pobreza, el calentamiento global, la extinción de recursos naturales, la pérdida de equilibrios y biodiversidad, agravados por una pandemia que empezó en enero del 2020 en una remota aldea de un lejano país y se extendió en pocos meses a más de 150 naciones, ponen de manifiesto la fragilidad de la fortaleza de nuestro desarrollo. Constatando, paradójicamente, que en esta era de la

tecnología y del conocimiento *científico* los remedios más efectivos para la mitigación de la pandemia han sido el aislamiento, la higiene de manos y el uso de barbijos; medidas milenarias, o medievales, al menos. Esta paradoja deja en evidencia la impotencia del *hombre todo- poderoso*, el hombre del Renacimiento, exacerbando las desigualdades que supimos construir.

El mito de la globalización, como proceso de democratización y progreso mundial, cruje y se desmorona al sólo ver en un mapa el reparto de vacunas contra el coronavirus. Hemos considerado el desarrollo y la globalización desde el punto de vista de sus defensores/as y propagandistas, al igual que nos hemos extendido en la consideración de sus críticas.

Asimismo, quisimos hacer visible lo que está velado: el trabajo de las mujeres y la relación entre la economía y la educación. Enormes, pero no casuales, negaciones que ayudan a consolidar un modelo de dominación injusto, patriarcal, conservador y viejo. Es así como pusimos al descubierto el ocultamiento de la economía no mercantil, comenzando por la economía de cuidados que se realiza al interior de los hogares y/o comunitariamente, también la de bienes y servicios que no pasan necesariamente por el mercado: bienes relacionales, vocaciones comunitarias y de solidaridad puestas en ejercicio, dones y reciprocidad. Denunciando con firmeza la negación de los aportes no monetarios para la preservación y mejoramiento de la vida; el no reconocimiento.

¿Renta Básica Universal o Contraprestaciones con Trabajo? Esta polémica cruza a las sociedades en todo el mundo, aunque en nuestro país adquiere especial relevancia. Es un debate a saldar. Otra deuda pendiente del Estado Argentino es resolver cómo transformar subsidios en obras de infraestructura social en pos de la atención y del cuidado de las poblaciones más vulnerables que permitan abordar la emergencia y ayudar a construir salidas definitivas, eliminando de una vez por todas las políticas de ambulancias y bomberos. Sumado a capacitar en destrezas, habilidades y oficios; y mostrar en los hechos las ventajas del asociativismo, la pertenencia, el destino común.

Nunca más pan para hoy hambre para mañana.

Las transformaciones en el mundo del trabajo en el marco de la Revolución 4.0 rejerarquizarán al trabajo como cohesionador del tejido social, reconociendo que

somos todos/as parte de lo mismo, aunque estemos ubicados/as en distintos sectores de la sociedad.

Reconocimiento. De eso se trata: voz. Actores en busca de un rol individual y colectivo. Junto a la construcción de sujetos/as nuevos/as, heterogéneos/as, desiguales, que pugnan colectivamente en la pelea distributiva de la renta y de la política como posibilidad de transformar la realidad (o conservarla tal cual existe).

La economía popular da dos peleas en paralelo. La lucha es por el reconocimiento de su existencia: *somos trabajadores/as excluidos/as*; y la adecuada valoración de sus ingresos: *nuestro trabajo es valioso para la sociedad*, por lo tanto, esto se debe reflejar en las remuneraciones y el precio de los bienes socialmente producidos.

Oliván Cortés nos invita a reconocer el proceso de conformación de nuevos/as sujetos/as sociales a lo largo y ancho del globo.

Mientras el protohombre de las primeras revoluciones industriales su arquetipo desde el punto de vista político fue el líder sindical; el proto- hombre- mujer de la 4ta Revolución Industrial, el sujeto transformador serán makers, activistas, artistas, emprendedores sociales o todo al mismo tiempo, como si fueran una reencarnación del hombre del renacimiento conectados transversalmente a través de redes distribuidas liderando a su pesar, multitudes que no masas de los de abajo. El próximo Lula será hacker (2017: 104-105).

En la Argentina, la institucionalización de la UTEP y su reconocimiento por la CGT, CTA, organizaciones empresariales, sociales y políticas es un inmenso paso adelante para poner en la agenda pública a los/as excluido/as. Al mismo tiempo, permite afianzar las bases para la conformación de los/as trabajadores/as de la economía popular como el/la nuevo/a sujeto/as social y político, en permanente reconfiguración.

Los movimientos populares necesitan una conducción que esté a su servicio y no cometa el error de servirse de ellos, constituyéndose en una innovadora *nomenklatura* al estilo de la dirigencia del socialismo real que denunciaba 70 años atrás Milan Djillas en el país de la autogestión.

Todo sistema económico, toda forma de adquisición y distribución de bienes y/o servicios es a su vez un sistema educativo. Es formador en valores y conductas. La única que lo dice expresamente es la economía social que siempre exige hablar de los principios que la rigen. Son nuestras prácticas, nuestras conductas las que van formando la conciencia y las que van determinando los modos en que nos relacionamos con otros/as, constituyendo un nosotros/as.

La Revolución 4.0 contribuye a acelerar el proceso de concentración y financiarización de la economía, produciendo una exacerbación de las desigualdades. Como hemos descripto no se trata del keynesianismo integrador sino de la concentración expulsora. En este proceso surge como imperativo regular a las FinTech que se aprovechan de situaciones perentorias lucrando con la esperanza de una necesidad.

Ese desequilibrio entre e PBI y las finanzas nunca ha sido tan extremo, y está muy lejos del periodo keynesiano en que el crecimiento económico era impulsado no por la financiarización de todo sino por la vasta expansión de economías materiales como manufacturas masivas y la construcción masiva de infraestructura y suburbios (Sassen, 2015: 20)

Asistimos a un proceso de lucha permanente entre los Estados Nación y la fuerza de las sociedades e instituciones que superan las fronteras y ocupan un escenario mundial, dispuestos a aprovechar y generar todas las ventajas posibles. La lucha Estados Nacionales (o incluso instituciones supranacionales) vs empresas multinacionales y/o corporaciones, flujo de capitales, está en pleno desarrollo.

Las categorizaciones teóricas y las definiciones carecen de relevancia al lado de las impresionantes transformaciones que la práctica cotidiana de los/as actores de la economía social, solidaria, popular, feminista y comunitaria van operando sobre la realidad. Estas formas de innovación social están por delante de las caracterizaciones y nociones que intentamos realizar desde la Academia y nos obligan a reconocer la necesidad de construir nuevos paradigmas, instrumentos, instituciones e indicadores que nos ayuden a resolver interrogantes viejos. ¿Qué es la eficiencia? ¿Qué es la autogestión? ¿Cómo se compadece la eficiencia y la no jerarquía en las relaciones intraorganizaciones? ¿Cómo se supera la alta precariedad

con alta capacitación? ¿Cómo se construyen las nuevas lealtades organizacionales dada la altísima rotación? ¿Cómo se consolida un nuevo sindicalismo sin horarios uniformes ni lugares de trabajo concentrados? ¿En qué ha mudado el sentido de pertenencia a proyectos corporativos con lealtades tan lábiles?

Más allá de la imaginación y creatividad de los/as miembros de la economía popular para allegar medios de subsistencia, es notable la insuficiencia de éstos sin el apoyo de políticas públicas que acompañen a reconstruir el mundo del trabajo. Sobre todo en países donde está todo por hacerse, y en particular en la Argentina, que cuentan con necesidades sociales básicas insatisfechas extendidas y con relevamientos al estilo ReNaBap (Registro Nacional de Barrios Populares) que son guías para la acción, así como los planes integrales como el Proyecto Artigas.

De la misma manera que, como efecto de la pandemia COVID-19, se ha considerado y ya no se discute, que los cuidados son trabajos esenciales, hay mitos que se fortalecen, algunos que emergen y otros que se caen.

El sentido común se vuelve a recuperar cuando se rechaza la falsa dicotomía economía vs salud, y cuando se apuesta a la preservación de la vida sin confundir fines con medios. También resulta indudable la revalorización de la presencia del Estado en la economía; así como se corrobora la imposibilidad de salvarse solos/as en una crisis colectiva.

Finalmente, rescatamos el místico y legendario concepto de la cultura africana del Ubuntu: *yo soy porque nosotros somos*.

Se trata de poner en práctica la idea de no ignorar los límites de la realidad, pero no dejarse definir por ellos.

En este recorrido que hemos transitado juntos/as podemos concluir que *otra economía es posible* y ya se está construyendo.

Referencias bibliográficas

ACOSTA, Alberto (2011). “La economía social y solidaria en el centro del debate. Un aporte sustantivo desde la economía del trabajo”. En: CORAGGIO, J. L. *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya- Yala, pp. 9-33.

ARROYO, Daniel (2015, 14 de septiembre). “La economía social como motor de la inclusión”, <http://danielarroyo.blogspot.com/2015/09/la-economia-social-como-motor-de-la.html>

ÁMBITO FINANCIERO (2021, 29 de abril). “Se consolidan las GAFA”. <https://www.ambito.com/>

BANCO MUNDIAL (2020). *La larga sombra de la informalidad: Desafíos y Políticas*. Washington D.C.: Banco Mundial.

BARTRA, Armando (2013). “Crisis civilizatoria”. En: ORNELAS, R. [Coord.] *Crisis civilizatoria y superación del capitalismo*, Primera edición. México D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, pp. 25- 57.

BAUMAN, Zygmunt (2006). *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

BECK, Ulrich (2007). "La mirada cosmopolita o la guerra es la paz". *CONfines de Relaciones Internacionales y Ciencia Política*, Vol. 3, No. 6, pp. 115- 119.

BECKER, Gary (1987). *Tratado sobre la familia*. Madrid: Alianza Editorial.

BOSERUP, Ester (1970). *Woman's role in economic development*. Londres: George Allen and Unwin Ltda.

BRUNI, Luigino y ZAMAGNI, Stefano (2007). *Economía Civil. Eficiencia, Equidad, Felicidad Pública*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

BRUNO, Daniela Paola; COELHO, Ramiro y PALUMBO, María Mercedes (2017). “Innovación organizacional e institucionalización conflictiva de las organizaciones

de la economía popular. El caso de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP)”. Argumentos, Instituto de Investigaciones Gino Germani Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, No. 19, pp. 90- 119.

BYUNG-CHUL, Han (2014). *La sociedad de la transparencia*. Barcelona: Herder.

CANALES, Alejandro (2007). “La demografía latinoamericana en el marco de la postmodernidad”. *Revista Latinoamericana de Población*, No. 1, pp. 17-33.

CARRASCO BENGGOA, Cristina y DÍAZ CORRAL, Carme (2018). “Presentación”. En: CARRASCO BENGGOA, C. y DÍAZ CORRAL, C. (Comp.). *Economía Feminista. Desafíos, propuestas, alianzas*. Buenos Aires: Madre Selva, pp. 7- 14.

CARRASCO, Cristina (1991). *El trabajo doméstico. Un análisis económico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

CASTEL, Robert (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

CASTRO, Esteban “Gringo” (2021, 1 de mayo). Entrevista FM Riachuelo, <https://fmriachuelo.com.ar/blog/2021/05/01/especialesriachuelo-entrevistariachuelo-el-movimiento-de-todes-les-trabajadores-1-es-en-comunidad-donde-se-puede-construir-unidad/>

CHENA, Pablo Ignacio (2018). “La economía popular y sus relaciones determinantes”. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales, UNJu, N° 53, pp. 205-228.

CLARO, Raúl (2011). *El desarrollo: entre simple crecimiento y el buen vivir*. Santiago: LOM.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2021). *Panorama Social de América Latina 2020*. Santiago: Naciones Unidas.

CORAGGIO, José Luis (2011). *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Ediciones Abya- Yala.

CORTÉS, Rosalía y KESSLER, Gabriel (2013). “Miradas sobre la cuestión social en la Argentina democrática (1983-2013)”. *Cuestiones de Sociología*, No. 9, pp 33-55.

D’ALESSANDRO, Mercedes; O’DONNELL, Victoria; PRIETO, Sol; TUNDIS, Florencia y ZANINO, Carolina (2020). *Los cuidados, un sector económico estratégico. Medición del aporte del Trabajo Doméstico y de Cuidados No Remunerados al Producto Interno Bruto*. Buenos Aires: Ministerio de Economía de la Nación.

DE SOUSA SANTOS, Boaventura (2002). “Hacia una concepción multicultural de los derechos humanos”. En: *El Otro Derecho*, No. 28, Bogotá: ILSA, pp. 59-83.

DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS E INVESTIGACIONES ECONÓMICAS (DEIE) (2021). *Informe económico trimestral de la provincia de Mendoza*. Tercer Trimestre del 2020. Mendoza: Ministerio de Economía, Infraestructura y Energía.

DONATI, Pierpaolo (2014). “Los bienes relacionales y sus sujetos: el germen de una nueva sociedad civil y democracia civil”. *Recerca: revista de pensament i anàlisi*, No. 14, pp. 19-46, <https://raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/278362>

DRUCKER, Peter (1993). *La sociedad poscapitalista*. Buenos Aires: Sudamericana.

DURÁN, María Ángeles (2006). “El mercado de las palabras”. En: VARA, M.J. (Comp.). *Estudios sobre género y economía*. Madrid: Ediciones Akal, pp. 5- 22.

ESCOBAR, Arturo (2016, 18 de septiembre). Entrevista de Gustau Nerín, Barcelona, en ElNacional.cat

FARAH, Ivonne y WALLDERLEY, Fernanda (2017). “El feminismo y la otra economía. Una mirada de América Latina. En: CORAGGIO, J. L. (Ed.) *Economía social y solidaria en movimiento*. Buenos Aires: Ediciones UNGS, pp. 115- 128.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2021), <https://www.imf.org/es/Topics/imf-and-covid19>

FRANCISCO I (2015, 9 de julio). *Encuentro con los Movimientos Populares Papa Francisco*, Santa Cruz de la Sierra, en Bolivia.

FRANCISCO I (2019). “Presentación del Papa Francisco”. En: GUZMÁN, C. L. y GIANNI, L. B. *La irrupción de los Movimientos Populares: “Rerum novarum” de nuestro tiempo*. Vaticano: Librería Editrice Vaticana, pp. 3- 8.

FRASER, Nancy (2008). “La justicia social en la era de la política de identidad: redistribución, reconocimiento y participación”. *Revista de Trabajo*, No. 6, pp. 83- 99.

FREIRE, Paulo, Freire (1993, marzo). Entrevista, *Revista América Libre*, No. 2.

GAMALLO, Gustavo (2017). *El gobierno de la pobreza en la Argentina de la posconvertibilidad. El Ministerio de Desarrollo Social de la Nación*. Buenos Aires: CECE Centro de Estudios para el Cambio Estructural.

GRABOIS, Juan (2019). “Latinoamérica, Movimientos Populares y el Papa Francisco”. En: GUZMÁN, C. L. y GIANNI, L. B. *La irrupción de los Movimientos Populares: “Rerum novarum” de nuestro tiempo*. Vaticano: Librería Editrice Vaticana, pp. 204- 221.

GRABOIS, Juan y PÉRSICO, Emilio (2017). *Trabajo y organización en la Economía Popular*. Buenos Aires: CTEP - Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular.

HONNETH, Axel (1997). *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona: Crítica.

HORKHEIMER, Max y ADORNO, Theodor W. (2007). *Dialéctica de la Ilustración. Fragmentos filosóficos. Obra completa, 3*. Madrid: Ediciones Akal.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC) (2021). *Evolución de la distribución del ingreso (EPH)*. Primer trimestre de 2021. Informes técnicos, Trabajo e Ingresos, Vol. 5, No. 120, pp. 1- 19.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC) (2021). *Informe de avance del nivel de actividad*. Primer trimestre de 2021. Informes técnicos, Cuentas Nacionales, Vol. 5, No. 113, pp. 1- 19.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INDEC) (2021). *Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH)*. Primer trimestre de 2021. Informes técnicos, Trabajo e Ingresos, Vol. 5, No. 118, pp. 1- 23.

LARRAÑAGA SARRIEGI, Mertxe y JUBETO RUIZ, Yolanda (2018). “Contribuciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria”. En: CARRASCO BENGOA, C. y DÍAZ CORRAL, C. (Comp.). *Economía Feminista. Desafíos, propuestas, alianzas*. Buenos Aires: Madre Selva, pp. 23-51.

MALDOVAN BONELLI, Johanna (2018). *La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción*. Cuadernillo 1. Buenos Aires: UMET.

MARÇAL, Katrine (2016). *¿Quién le hacía la cena a Adam Smith?* Primera Edición. Buenos Aires: Debate.

MARX, Karl (1980). *El capital*. Tomo 1 y tomo 2. México D.F.: Siglo XXI.

MASON, Paul (2016). *Postcapitalismo: hacia un nuevo futuro*. Barcelona: Paidós.

MAZZUCATO, Mariana (2020, abril). “El capitalismo en su triple crisis”. Revista digital Nueva Ciudad, <https://www.nuso.org/articulo/el-capitalismo-en-su-triple-crisis/>

MEMBIELA POLLÁN, Matías (2015). *Capital social, bienes relacionales y bienestar subjetivo revelado*. Tesis de grado. Coruña: Universidad de la Coruña.

MERKLEN, Denis (2005). *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina 1983-2003)*. Buenos Aires: Gola.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES (2013). *Vivir Bien*. La Paz: Diplomacia por la vida.

MUÑOZ, María Antonia (2017). “La(s) violencia(s) y la democracia como conceptos co-dependientes: el caso argentino”. Revista Athenea Digital, No. 17(2), pp 3- 30.

MUÑOZ, María Antonia (2018). “Las marcas de los sujetos en el Estado. Los trabajadores de la economía popular y las políticas públicas en la Argentina reciente “. 30 Documentos y Aportes. Facultad de Ciencias Económicas, UNL. N° 30, pp. 85- 128.

OLIVÁN CORTÉS, Raúl (2016). “La Cuarta Revolución Industrial, un relato desde el materialismo cultural”. URBS. Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales, Vol. 6, No. 2, pp. 101-111.

OLIVERA, Julio H. G. (1995). “Teoría económica y sistema cooperativo”. Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, pp. 25- 36.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2021), <http://www.oit.org/global/topics/decent-work/lang--es/index.htm>

OSWALD, Ursula (1991). *Estrategias de supervivencia en la ciudad de México*. Cuernavaca: UNAM- Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.

PANGESTU, Mari (2020, 3 de junio). Entrevista Banco Mundial, <https://www.bancomundial.org/es/news/speech/2020/06/03/remarks-by-mari-pangestu-managing-director-for-development-policy-and-partnerships-at-the-world-bank-at-the-global-investors-for-sustainable-development-gisd-alliance-virtual-meeting>

PAPA LEÓN XIII (1891). *Encíclica papal Rerum Novarum*.

PASTORE, Rodolfo y ALTSCHULER, Bárbara (2015). “Economía social y solidaria en clave de desarrollo socio-territorial en Argentina. Conceptos, políticas públicas y experiencias desde la universidad”. Eutopía, No. 7, pp. 109- 128.

PERELMITER, Luisina (2015). “Dilemas de justicia y justificación. Una aproximación a conflictos de valor en la asistencia estatal”. Papeles de Trabajo, Vol. 9, No. 15, pp. 20- 101.

PÉREZ OROZCO, Amaia (2018). “¿Espacios económicos de subversión feminista?”. En: CARRASCO BENGOA, C. y DÍAZ CORRAL, C. (Comp.). *Economía Feminista. Desafíos, propuestas, alianzas*. Buenos Aires: Madre Selva, pp. 7- 14.

POLANYI, Karl (2007). *La Gran Transformación. Crítica del liberalismo económico*. Madrid: Quipu Editorial.

PREBISCH, Raúl (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago: CEPAL.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2014). *Informe anual*. Nueva York: Naciones Unidas.

REGISTRO NACIONAL DE TRABAJADORES Y TRABAJADORAS DE LA ECONOMÍA POPULAR (ReNaTep) (2021). *Hacia el reconocimiento de las trabajadoras y los trabajadores de la economía popular. Primer informe de implementación*. Buenos Aires: Secretaría de Economía Social, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

RIFKIN, Jeremy (2014). *La sociedad de coste marginal cero*. Barcelona: Paidós.

RODRÍGUEZ ENRÍQUEZ, Corina (2014). “Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio”. Cuadernos Americanos, Nueva Época, Vol. No. 150, pp. 30- 44.

RODRIGUEZ LÓPEZ, José Luis e HINOJO GONZÁLEZ, Pedro (2019, marzo). “Oportunidades de la tecnología aplicada a los mercados financieros: el fenómeno FinTech”. Boletín Económico de ICE, No. 3109, pp 15- 28.

ROIG, Alexandre (2014). *Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular*. Buenos Aires: IDAES.

ROITMAN, Roberto D. (2017). Revista Académica PROCOAS- AUGM, No. 1, pp. 40-62.

ROITMAN, Roberto David (2016). *¿De qué hablamos cuando hablamos de economía social?* Mendoza: Marcos Mattar Ediciones.

- ROITMAN, Roberto David (2018). *¿Qué es la Economía Social? La otra economía*. Mendoza: CEES, FCP y S- UNCuyo.
- ROMERO ALFONSO, Arquímedes José (2017). En: CORAGGIO, J. L. (Ed.) *Miradas sobre economía social y solidaria en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones UNGS, pp. 197- 244.
- ROSTOW, Walt Whitman (1961). *Las etapas del crecimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SACHS, Jeffrey D. (2019, 22 de octubre). “Santiago, París y Hong Kong: la rebelión de la clase media en ciudades ricas”. Revista digital RedAcción, <https://www.redaccion.com.ar/santiago-paris-y-hong-kong-la-rebelion-de-la-clase-media-en-ciudades-ricas/>
- SASSEN, Saskia (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Buenos Aires/ Madrid: Katz.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1969). *Ciencia e ideología*. México D.F.: UNAM.
- SCHWAB, Klaus (2016). *La Cuarta Revolución Industrial*. Ginebra: Foro Económico Mundial.
- SENNETT, Richard (2012). *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- SINGER, Paul. (1971). *Dinámica de la población y desarrollo. El papel del crecimiento demográfico en el desarrollo económico*. México D. F.: Siglo XXI Editores.
- STANDING, Guy (2013). *El precariado*. Barcelona: Pasado y presente.
- TOURAINÉ, Alain (2006). “Los movimientos sociales”. Revista Colombiana de Sociología, No. 27, pp. 255- 278.
- VILAS, Carlos M. (1994). “De ambulancias, bomberos y policías: la política social del neoliberalismo (notas para una perspectiva macro)”. En: Seminario *Las políticas sociales de México en los noventa*, UNAM, 4-5 de julio de 1994.

VILAS, Carlos M. (1999). “Seis ideas falsas sobre la globalización. Argumentos desde América Latina para refutar una ideología”. En: SAXE-FERNÁNDEZ, J. (coord.) *Globalización: crítica a un paradigma*. México D.F.: UNAM-IIEC-DGAPA-Plaza y Janés, pp 69-101.

WALLERSTEIN, Immanuel (1995, 2 al 6 de octubre). “La reestructuración capitalista y el sistema- mundo”. Conferencia magistral, XX° Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, México.