

Desde la sociedad civil a fortalecer el Estado y a compensar los costos del mercado: reflexiones acerca del sector informal

Floreal H. Forni* - María Eugenia Longo**

Introducción

Frente a la identificación de una multiplicidad de actividades económicas con características tales como un bajo nivel de organización, poca división del trabajo, una mano de obra y tecnología poco calificada y sin garantías formales de contratación, una mínima separación entre trabajo y capital (Ramos Soto y Gómez Brena, 2006, Busso, 2005, Forni, 2003) se comienza a dirigir la mirada hacia gran cantidad de iniciativas sociales y económicas novedosas en relación al conjunto de la economía.

Estas iniciativas atraen inicialmente las miradas debido a que poseen formas de empleo informal, el cual es definido a veces como un tipo de trabajo desprovisto de prestaciones sociales, y otras veces como aquel realizado en unidades de producción de menos de cinco trabajadores. Sin embargo, cualquiera sea el tipo de empleo que poseen, estas actividades suelen realizarse al margen de la reglamentación gubernamental, y llaman especialmente la atención por resultar en emprendimientos productivos de pequeña escala aún en los casos de mayor tamaño que la definición operativa tradicional (hasta cinco trabajadores). Además, si bien no pertenecen al sector más dinámico de la economía, ni generan excedentes que permitan una extensa expansión y replicabilidad, y parecen tener un peso económico modesto, poseen una potencialidad (que en algunos casos ya hemos visto realizarse) de autonomía e innovación que merece ser analizada.

Es por eso que no nos adentraremos en la discusión acerca de las definiciones teóricas y operativas de medición del trabajo informal, sino que nuestra intención es centrarnos en la dimensión colectiva y de organización de estas unidades. Esta dimensión pone más claramente en evidencia la relación entre la sociedad civil, el Estado y el mercado, presente en las discusiones y en las interpretaciones acerca de lo informal. Respecto a esto último, y al sentido de estas organizaciones productivas para el conjunto de la economía, existe una importante diversidad de interpretaciones que abordaremos brevemente a continuación. Luego vamos a centrar nuestra atención en la dimensión asociativa de estas organizaciones. Finalmente presentaremos algunos casos, que sin ser los únicos, parecen ilustrar bien estas situaciones y reflexiones.

Las múltiples lecturas del fenómeno de la informalidad

Existen diferentes maneras de comprender, y en consecuencia de valorizar, la problemática del sector informal.

Una consecuencia no deseada del capital

Como múltiples autores lo han relatado, existe una primera interpretación acerca de la informalidad, originada en los años setenta a partir de un estudio realizado en África por Keith Hart. Este autor describe con este término toda una serie de actividades ligadas a lo que actualmente definimos como trabajo por cuenta propia oponiéndolo al empleo formal,

sinónimo éste último del empleo asalariado considerado una norma (Portes y Haller, 2004). El empleo informal resultaría de la capacidad emprendedora de una población inserta en una economía restrictiva.

Posteriormente, y a partir de esta primera definición de economía informal, este fenómeno fue observado y comparado con el tipo de actividades desarrolladas por los subocupados o desempleados en América Latina, lo que llevó al Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a acuñar el término de “empleo informal” para referirse al tipo de ocupación de bajo capital que tenía un porcentaje creciente de la población. Este concepto incluía no sólo los trabajadores por cuenta propia sino también los ocupados asalariados y familiares dentro de unidades productivas pequeñas.

Desde este enfoque el sector informal resultaría un **excedente de la economía formal**, es decir, de la incapacidad del sector formal de absorber la mano de obra disponible. Además, como señala Mariana Busso (2005), esta perspectiva se apoya en un esquema “dualista” donde uno de los sectores, el formal, está al interior del sistema económico y el otro, el informal, al exterior. Esta visión – a diferencia de la nuestra – comprende las actividades del sector informal como necesariamente complementarias de la economía formal y por eso no se les reconoce una entidad autónoma. En razón de lo último, se desprende entonces una **caracterización negativa** del sector, en la medida que resulta una consecuencia no deseada de la incapacidad de desarrollar al máximo la economía regulada por el Estado. Asimismo, y siguiendo esta línea de interpretación, la economía informal sería un mecanismo de supervivencia del segmento excluido de las economías menos desarrolladas. Es por eso que esta postura asocia fuertemente la informalidad a la pobreza (Portes, 2004).

Esta asociación última, es el puntapié inicial para el desarrollo de una lectura distinta acerca de este fenómeno que pone énfasis en que la informalidad no es una consecuencia imprevista del funcionamiento de la economía formal, sino que constituye una **característica estructural del sistema capitalista** (Castells y Portes, 1989). Si bien autores como Portes consideran la informalidad un fenómeno inmanente al capitalismo, en trabajos más recientes comienzan también a interpretarla como un mecanismo adaptativo a una situación de desigualdad (Roldan, 1990). En acuerdo con asociar la informalidad a la pobreza, pero en desacuerdo con considerarla complementaria, Portes afirma el hecho de que este sector está manipulado y dominado por el sector formal para reducir costos de producción (Ramos Soto y Gómez Brena, 2006). “El sector informal es parte del sector capitalista dependiente, pues existe relación económica entre la metrópoli y países satélites, como adherentes, como dice la teoría de interdependencia” (Ramos Soto y Gómez Brena, 2006, p.10).

* Investigador Superior del CEIL-PIETTE del CONICET. Mail: forni@datamarkets.com.ar

** Investigadora asociada del CEIL-PIETTE del CONICET. Mail: meugenialongo@yahoo.com.ar

El sueño de informalizar la sociedad

En contraste a estas visiones negativas del sector, se desarrolla paralelamente una caracterización positiva, como la que realiza Hernando de Soto en 1983. Reformulando el concepto de K. Hart, quien veía en la economía informal cierta forma de **dinamismo empresario popular**, De Soto desarrolla una visión liberal, defendiendo la hipótesis de que a través de este tipo de iniciativas se pone en evidencia la irrupción de las fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado.

De este modo, varios autores van a considerar la **ilegalidad y la trasgresión** de las normas y las regulaciones públicas como cualidad definitoria de las actividades informales. Como señalan también Castells y Portes (1989), el sector informal incluye “todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares” (p. 12). La excesiva regulación del Estado crearía condiciones para que se generen actividades informales (Portes y Haller, 2004), de lo cual estos autores deducen la importancia de disminuir los controles del Estado. A la base subyace una visión dicotómica entre el Estado y el mercado, donde el mercado aparecería como instancia superadora de las contradicciones entre la normativa legal y la economía extralegal (Roldan, 1990) y a partir de la cual se divulga una economía libre y sin restricciones.

Para estos intelectuales, el sector informal representa formas embrionarias de capitalismo primitivo, y pone de manifiesto los frenos estatales existentes para un despliegue de la capacidad empresarial de ciertos grupos que desarrollan conductas basadas en la competencia. Sobre todo, desde esta perspectiva suele ponerse énfasis en aclarar que las actividades informales no deben confundirse con actividades ilícitas de producción o comercialización de bienes. “La diferencia fundamental entre la economía formal y la informal no guarda relación con las características del producto final sino con la forma en que éste es producido o intercambiado” (Portes y Haller, 2004).

Estas últimas posturas, a diferencia de aquellas que asocian la informalidad a la pobreza, no discuten sin embargo acerca del origen de estas actividades. Es a partir de este punto (el origen) que se han desarrollado nuevas perspectivas que ponen atención a la potencialidad de innovación y de organización de las iniciativas en cuestión.

La informalidad de la pobreza

Nuestra perspectiva es próxima a esto último. A pesar del optimismo de las visiones más neoliberales, lo cierto es que en América Latina, las actividades de carácter informal están fuertemente ligadas al empobrecimiento y a la marginación de grandes grupos de población en relación a las actividades económicas predominantes y productivamente más importantes, durante las últimas décadas.

La informalidad se expande por la pobreza, como producto de políticas económicas que segmentan la sociedad en sectores productivos de alta competitividad y regulados por el Estado; y en sectores con poca capacidad de acumulación, baja productividad y dedicados a la producción de subsistencia fuera de todo control estatal. En este caso, la informalidad no es un mero excedente imprevisto de la economía informal, ni un producto de gérmenes dormidos del capitalismo en los sectores populares, ni tampoco una condición estructural de nuestras sociedades. Muy por el contrario resulta una consecuencia de la pobreza asociada a la capacidad organizativa de los sectores populares para solucionar problemas urgentes de

subsistencia (trabajo, vivienda, alimentación, etc.) no resueltos ni por el Estado ni por la economía de mercado.

Comparando las interpretaciones precedentemente desarrolladas con esta última es evidente que las mismas difieren profundamente acerca de la realidad y la función del estado (excesivamente regulador vs ausente), acerca de las características de la sociedad civil (resistencia a la normativa pública y propensión a la competencia vs propensión a establecer redes comunitarias fuertes y a asociarse para resolver problemas comunes), y en el para qué, es decir, en las potencialidades, de este sector (para desarrollar y potenciar la capacidad empresarial y productiva popular vs para desarrollar formas de desarrollo económico más democrático).

En consecuencia puede hacerse una doble lectura de la significación económica del fenómeno de la informalidad: por un lado la misma puede ser planteada como base del desarrollo colectivo, y, por el otro, tratarse de una alternativa para el individuo (Forni, 1990). En uno y otro caso, o según una u otra interpretación, lo que se pone en discusión son las características y la especificidad histórica de la relación entre el Estado, el mercado y la sociedad civil y la función de cada uno de estos factores.

Los potencialidad de las relaciones sociales en el sector informal

Recapitulando lo anterior, consideramos entonces que la informalidad es una **respuesta a situaciones de extrema pobreza** que permitiría transformar a algunos miembros del mercado y de la sociedad civil que no disponen de capital (económico, social, o cultural), en actores (productivos y/o políticos). Esto se reforzaría **mediante la organización**, único medio capaz de compensar el déficit con el que ingresarían al mercado (en caso contrario a no tenerla).

Formulada así, la informalidad se vuelve altamente heterogénea y conteniendo una diversidad de experiencias. Sin embargo, esta formulación permite analizar más detenidamente una característica que aparece como central en el estudio de las iniciativas o las unidades productivas de este tipo: el refuerzo de los lazos solidarios o redes, que en algunos casos hacen posible la supervivencia en situaciones extremas¹.

Partiendo de constatar la heterogeneidad del sector informal, Portes, Castells y Benton (1989) elaboran una tipología útil a nuestro fin de detenernos especialmente en la dimensión colectiva de las actividades informales. Como lo indican los autores se trata de una tipología funcional para clasificar según sus objetivos, a las actividades de este sector. Existirían tres tipos de economía informal: de supervivencia, de explotación dependiente y de crecimiento.

Las actividades informales pueden estar dirigidas en primer lugar, a la subsistencia de una persona o de un hogar a través de la producción o la venta de bienes y servicios. En segundo lugar, pueden orientarse a reducir costos laborales y de gestión de empresas del sector formal. En tercer lugar, en cambio pueden tener como fin acumular capital mediante pequeñas empresas, aprovechando las relaciones de solidaridad que existen entre sus miembros, una mayor flexibilidad y menores costos (Portes y Haller, 2004). El primero y tercer tipo estarían asociados a las organizaciones sostenidas en base a vínculos de solidaridad, que constituyen además el foco de este artículo. Como la evidencia empírica proveniente de investigaciones propias y de otros investigadores lo han mostrado (Forni, 1990; Forni y Angélico, 2001; Forni P. y Longo, 2005; Paz, 2004; Forni P., 2002; Angélico y Bacci, 2002), la informalidad

en tanto que modos de organización local vinculada a pequeños grupos de afinidad conlleva nuevas formas de sociabilidad y de energía social, potencialmente fecundos para generar autonomía e innovación².

“La pertenencia a una organización social, juntamente con la capacidad de trabajo, constituiría la base de la acumulación para la satisfacción de necesidades, en la medida en que éstas vayan creciendo. (...) Esta modalidad no sólo alcanza a los grupos de base sino al conjunto de los actores con quienes se producen alianzas” (Roldán, 1990, p: 115). Ejemplo de ello van a ser toda una serie de emprendimientos y de organizaciones productivas territorialmente localizadas y con bajo capital, que a pesar de estas características los estudios comienzan a mostrar como actores del desarrollo junto a los municipios, los programas públicos y otras organizaciones de la sociedad civil.

Los espacios populares, a través de una diversidad de experiencias asociativas comienzan a demostrar una capacidad organizativa de gran rentabilidad. Estos casos son la evidencia de lo que suele denominarse “economía popular”. “Este conjunto de unidades domésticas no es solo la economía de los pobres sino que incluye a otros grupos sociales dependientes de su fuerza de trabajo para mantener la calidad de vida. Representa a un sujeto heterogéneo que combina una base de capital físico, humano y relacional amplio basado en una diversidad de valores y experiencias sociales” (Forni y Roldán, 2004, p. 26).

Con el término economía popular intenta dársele una nueva interpretación a toda una serie de actividades denominadas por otros, economía informal. El primer término da cuenta del conjunto de actividades económicas de subsistencia que aseguran la satisfacción de necesidades básicas, pero que tienen una trascendencia económica y cultural mayor porque implican la activación y la movilización económica de los sectores populares (Razeto, 2004a).

“Estas capacidades y competencias del mundo popular, excedentarias respecto a las demandas del mercado y del mundo formal, no han permanecido inactivas por el hecho de que las empresas y el estado no las ocupen. Habiendo sido excluidos tanto de las posibilidades de trabajar como de consumir en la economía formal, quedando enfrentados ante un agudo problema de subsistencia, el mundo de los pobres se ha activado económicamente, dando lugar a muy diferentes actividades y organizaciones que configuran lo que denominamos *economía popular*” (Razeto 2004b).

Dicho de otro modo, del vacío y de la carencia de acción del Estado, y de la existencia de ciertos nichos del mercado, surgen situaciones de economía social que se encuentran al nivel de la subsistencia pero que pueden alcanzar mayor complejidad, como empresas alternativas con fines solidarios. Este tipo de economía, la social, se diferencia de la economía pública y del capital, e intenta reconciliar lo social y lo económico. Se mantiene además como un concepto más amplio para referirse a iniciativas que pueden o no estar orientadas al mercado y prever o no la distribución de ingresos, distinguiendo dos subsectores, el de las ONG no empresariales y el de las empresas cooperativas y los emprendedores asociados con un interés común (Forni, 2003).

Dada la generalidad de esta noción, L. Razeto crea el concepto de “economía de solidaridad” para continuar resaltando el interés común de los emprendimientos con fines productivos sostenidos en relaciones de cooperación y solidaridad. Estos emprendimientos solidarios implican una institucionalidad

específica destinada a la búsqueda de beneficios y una distribución equitativa y consensuada entre los asociados. “Lo que sostenemos es que la solidaridad se introduzca en la economía misma, y que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico, o sea, en la producción, circulación, consumo y acumulación. Ello implica producir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad. Y que se introduzca y comparezca también en la teoría económica, superando una ausencia muy notoria en una disciplina en la cual el concepto de solidaridad pareciera no encajar apropiadamente” (Razeto, 2004a).

Como podemos observar, del estudio de la informalidad puede extraerse una comprensión de la realidad social divergente a los planteos con los que habíamos comenzado este artículo. Si bien todas las actividades del sector no se reducen a la economía social o popular y mucho menos de solidaridad, tampoco estas últimas mantienen siempre un carácter informal. Lo fecundo del esfuerzo por analizar conjuntamente estos conceptos (informalidad, economía social/popular/solidaria) es descubrir que ciertas formas de organización productivas, surgidas por fallas del mercado o carencia de Estado, contienen y potencian recursos relacionales. Este capital social, producto a veces de la necesidad y de la urgencia, y otras de la solidaridad y del interés común (o aún de ambos), habilita a los actores para obtener beneficios o resolver problemas en virtud de su pertenencia a estructuras sociales (redes sociales y comunidades).

Algunos estudios de casos: capitalizar la solidaridad

En este último apartado del artículo nos resulta interesante describir a la luz de lo expuesto con anterioridad, algunos casos que permiten ilustrar la manera en que la informalidad puede ser generadora de organización y de solidaridad. Se trata de casos naturales – de acuerdo a la terminología utilizada por Robert Yin (1984) en su libro sobre estudios de casos – que exponemos en cuanto en ellos hemos podido analizar problemas teóricos (¿qué significado cobra la informalidad para el caso de actividades económicas desarrolladas en base a vínculos solidarios?) y problemas sociales (¿cómo resuelven determinados grupos sociales y comunidades la insatisfacción de sus necesidades básicas?) relevantes³. No se trata de una selección exhaustiva, ni pretendemos abarcar todo el espectro de actividades informales sostenidas en organizaciones sociales de base solidaria. Son en cambio casos relevantes porque por medio de su actividad resuelven problemas claves ligados a la subsistencia y afectan a un gran número de personas. Podemos decir, en realidad que el artículo ha sido sugerido por la necesidad de problematizar y pensar estos casos.

El primer caso describe la trayectoria de un grupo de trabajadores desocupados dedicados al cirujeo y a la recolección de cartones, que logran reconvertir su actividad y organizarse adoptando la forma de una cooperativa de trabajo y de servicios. El segundo caso trata sobre una comunidad movilizadora por la falta de servicios públicos básicos como el transporte, el agua, el gas, y la electricidad. Cansados de no recibir respuestas a sus múltiples reclamos, los pobladores de esta comunidad deciden resolver por sí mismos dichos problemas y se organizan, consolidándose posteriormente bajo la forma de una mutual de transporte y comienzan a establecer redes con otros actores sociales internos y externos a dicha comunidad. El tercer caso nos trae el ejemplo de

pequeños productores caprinos cuya actividad se desarrolla mayoritariamente en la informalidad y que frente a una situación de crisis y de baja de la producción y de la rentabilidad inician un proceso de modernización y de capitalización colectiva en el contexto de relaciones informales y no mercantiles.

Cooperativa El Ceibo

Como lo señalan varios informes y análisis (Ojeda, 2001; Sánchez Uzabal, 2003; Ecofield, 2006) la cooperativa El Ceibo nuclea a 122 familias pobres de los barrios de Palermo, Villa Crespo, la Villa 31, Barracas y la Boca. En la actualidad se dedica especialmente a la recolección, la separación, y el reciclado de residuos sólidos urbanos y a la reinserción de esto al ciclo productivo. Su radio de acción son los barrios de Palermo y Villa Crespo, de la Ciudad de Buenos Aires (Argentina). Surge como una cooperativa de vivienda en 1989, para dar respuesta a las necesidades del momento que eran comida y otros bienes de consumo y vivienda. Sin embargo, se convierte en una cooperativa de servicios once años después, para regularizar la actividad de los recuperadores de materiales reciclables.

Como el documento de uno de sus miembros lo señala, el desafío es “ingresar desde los sectores pobres a competir en la producción, generar fuentes de trabajo, tomar conciencia junto con el resto de la población de la necesidad de dar un tratamiento diferente a los residuos, lograr convenios con los distintos municipios, ser actores en la mesa de negociación, presentándose como una alternativa de cambio, tanto para la población como para la administración estatal y el sector privado” (Ojeda, 2001).

Las tareas que se fijan en un principio son a) preparar a los recuperadores de residuos mediante cursos y talleres, b) crear un centro de recuperación para fomentar la reutilización y el reciclaje, c) crear un nuevo sector de empleo para las clases más desfavorecidas.

En la actualidad, existen distintas funciones al interior de la organización: a) los promotores ambientales que trabajan en la difusión del programa y brindan folletos de educación ambiental (en general se trata de jóvenes y adolescentes, porque los adultos de la organización quieren evitar que ellos se dediquen a la recolección de basura); b) los recolectores de residuos que visitan las viviendas y han establecido un acuerdo con la población (especialmente con los porteros de los edificios para realizar su actividad y establecer vínculos de confianza); y c) los galpones de acopio. Estas tres partes son emprendimientos independientes pero que en su conjunto forman una red productiva eficiente que permiten un mayor control.

En el momento de su inicio, las instituciones públicas eran ajenas a sus demandas e incluso se mostraban amenazantes. Se mantenía una relación asociada al desalojo de estos pobladores de las viviendas tomadas o a la persecución para que dejaran de realizar el cirujeo. De hecho la acción legal en ese momento lleva a declarar ilícita la recogida de basura y reafirmar la adjudicación de la tarea a empresas privadas.

La situación es muy distinta en la actualidad. Debido a la experiencia y al aprendizaje generado a partir del trabajo colectivo, a la lucha por el reconocimiento de su identidad y de su actividad, y también al intenso trabajo de difusión que los lleva a formar alianzas tanto con organizaciones de la sociedad civil nacionales como con algunos organismos internacionales, esta cooperativa logra generar una base de apoyo desde donde se logra regularizar el cirujeo y comienzan a ser aceptados y

reconocidos.

Ejemplo de ello es que en el 2006 el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires lanzó un plan para la recolección diferenciada de residuos con la participación de la cooperativa de cartoneros. El plan incluye “la puesta en funcionamiento de una planta de acopio y selección de residuos, donde trabajará la gente que hoy hace la selección revolviendo las bolsas en la calle. Los objetivos del plan son blanquear a este sector de trabajo informal y extender la experiencia a otros puntos de la ciudad, en vista de la futura licitación de la recolección de residuos en la ciudad” (Noticia de Ecofield, 2006).

Este es un claro ejemplo de cómo un grupo de población empobrecida decide generar un emprendimiento local y una organización ligada a la satisfacción de necesidades básicas (vivienda y trabajo), que logra capitalizar y asociar a sectores muy distintos (clases pobres y medias de Villa Crespo y Palermo), con el fin de competir en el mercado de los residuos contra grandes empresas privadas. El viraje de las instituciones gubernamentales que pasan de la indiferencia y la sanción de esta cooperativa, a reconocer su actividad y a considerarlos interlocutores válidos en la formulación de programas públicos, es considerable para analizar el interjuego de actores y las potencialidades de este tipo de iniciativas, en su origen informales y marginales.

Mutual El Colmenar

Varios estudios (Forni P., 2002; Angélico y Bacci, 2002; Forni P. y Longo, 2005) han profundizado ya sobre otro caso de organización popular que surge para dar respuesta a una necesidad, el transporte público, que ni el sector público ni el sector privado lograban resolver. Nos referimos a la Mutual El Colmenar, ubicada en el Partido de Moreno, en la Provincia de Buenos Aires (Argentina).

El Colmenar es una organización mutual que brinda servicios a sus socios. El principal es el de transporte de pasajeros, trasladando diariamente a 12 mil personas, uniendo más de 40 barrios y a éstos con el centro urbano del partido (Forni P, 2002). Además brinda otros servicios que responden a las necesidades de los barrios a los que cubre: farmacia, asesoramiento legal, proveeduría, un centro deportivo y cultural, actividades de capacitación y acompañamiento a diferentes grupos para la gestión de proyectos (guarderías infantiles, comedores, huertas y una radio FM), además de una línea de microcréditos para viviendas conjuntamente con una asociación denominada Fundación Pro Vivienda Social que desde hace años trabaja en estos barrios.

Como señala Pablo Forni en su estudio de El Colmenar (2002), esta mutual es el resultado de acciones de un grupo de militantes, pobladores de la zona, que desde hacía dos décadas venían organizándose para solucionar múltiples problemas de estos barrios (alimentación, vivienda, servicios públicos como el gas, el agua, la electricidad...). En ese contexto el problema del transporte y de la comunicación en general constituían una verdadera urgencia, por el grado de aislamiento de dichos barrios y la pobreza y marginación de su población (que necesitaba del transporte para salir a trabajar). Durante décadas venían solicitando a las autoridades municipales y a la empresa privada que gestionaba en esa zona, la mejora y un aumento del servicio (que era escaso y de mala calidad). Ante la negativa de ambos a solucionar este problema, una antigua organización barrial, antecedente de esta mutual, decidió organizarse para brindar el servicio de transporte y más ampliamente el de la comunicación de sus pobladores. Apoyados por organizaciones sociales de mayor alcance (entre ellos la Fundación Pro

Vivienda Social que brindó el financiamiento inicial, y otras organizaciones comunitarias como las iglesias) comenzaron a prestar el servicio, y crearon además una FM comunitaria. La originalidad de El Colmenar se funda en su carácter asociativo. Una mutual es una organización sin fines de lucro cuyo objetivo legal es brindar servicios y productos a sus miembros que deben asociarse y que al hacerlo se convierten en dueños de la asociación. Estos militantes optaron por este tipo de organización porque garantizaba que nadie privilegiaría los resultados económicos por sobre las necesidades sociales, como lo hacían las empresas privadas que ya brindaban el servicio. Además, entre los objetivos de la mutual, se enfatizaba la importancia de fortalecer la organización comunitaria para continuar con este y otros problemas a resolver. A pesar de las amenazas y las agresiones tanto de la empresa privada que empieza a ver en el El Colmenar una competencia, como de la falta de apoyo de las autoridades municipales que, mediante sanciones y múltiples prohibiciones del servicio de la Mutual, manifestaba su clara adhesión a la empresa, la mutual empieza a adquirir importancia económica y organizacional.

El impacto de su trabajo se observa en el aumento de pasajeros, del servicio, de la cobertura territorial, y en el costo del pasaje (alrededor de un 40% más barato que el del transporte público). Además, la mutual tiene tarifas diferenciales para algunos grupos, presta también servicios comunitarios a escuelas, capillas y organizaciones, a funerales para aquellos socios que no cuentan con medios, y hasta ha acompañado la creación de nuevas líneas (como la mutual "La Perlita" en un barrio aledaño). Estos logros son el resultado de muchos años de lucha y de resistencia a los ataques de la empresa y de las autoridades públicas, que finalmente y frente a su peso y legitimidad entre la población, han decidido reconocerlos como actores válidos en estos temas. Hoy por hoy, y más allá del apoyo circunstancial que le brindan diversos funcionarios que acuerdan con ellos, son un actor social comunitario reconocido que está a la base de otros proyectos comunitarios situados en la amplia gama de iniciativas que llamamos economía social⁴.

Fundación Funda Paz

La Fundación para el Desarrollo en Justicia y Paz (Fundapaz) es una organización de inspiración cristiana (provenientes de la comunidad religiosa Hermanas del Sagrado Corazón, con sede en Ciudad de Buenos Aires) dedicada a la promoción del campesinado pobre, y surgida de la venta de una propiedad de carácter religioso. En este caso vamos a centrarnos en una de las experiencias que esta fundación contribuyó a desarrollar, ocurrida en la Provincia de Santiago del Estero.

Como Raul Paz (2004) lo analiza en su estudio sobre esta fundación, luego de comprender la lógica productiva de los pequeños campesinos dedicados a la crianza de cabras, Fundapaz estimula la organización de los productores locales para una mejora genética, para la promoción de la lechería caprina y para la instalación de una fábrica de quesos de cabra, en momentos de bajo nivel de producción de leche y como alternativa a los momentos de crisis.

La población a la que Fundapaz le destina su esfuerzo son productores con muy poco capital que han logrado en base a trabajo familiar, y que a partir de una organización de productores desencadenan un amplio y fecundo proceso de capitalización. Como R. Paz lo señala al respecto de su estudio, "a diferencia de algunos autores que manifiestan que la capitalización de los pequeños productores debe llevar necesariamente a

la desaparición de las relaciones no-mercantiles o informales, el trabajo pretende demostrar que no necesariamente una acumulación de capital impondrá una desestructuración de dichas relaciones, sino por el contrario, precisamente es este estilo de producción artesanal, el que permite aprovechar algunas oportunidades del mercado, donde la producción y reproducción de la unidad se estructuran a partir de la intensificación del trabajo y de la producción con un bajo patrón de escala productiva" (Paz, 2004, p. 135).

Este mismo autor afirma que es la producción primaria familiar y la artesanidad, en el marco de una trama productiva donde la presencia de cooperativas u otras formas de asociativismo es importante, las dimensiones que en su conjunto generan un espacio productivo competitivo, cuya potencialidad reside en la capacidad de estos productores para organizarse y cooperar. "La viabilidad de la lechería caprina solo es posible en un marco de desarrollo al menos micro-regional, donde el desarrollo de una cuenca lechera requiere la incorporación de muchos productores de forma organizada. Para ello entonces es necesario el incremento de tambos y el desarrollo de los mismos, que más allá de ser una competencia entre los productores, constituye un deseo por parte de los mismos como también de la empresa quesera" (Paz, 2004, p. 153).

Como podemos observar, los tres casos, muy diferentes respecto a su población (cartoneros y cirujas en el caso de El Ceibo, militantes sociales y vecinos en el caso de El Colmenar, y pequeños productores en el caso de la Cooperativa de FundaPaz) y a sus objetivos (la búsqueda de trabajo y de vivienda; la demanda de transporte público; y la necesidad de aumentar la producción y la rentabilidad, respectivamente), confluyen a la hora de ilustrar la centralidad que tienen ciertos procesos de organización colectiva en situaciones de informalidad.

Asimismo, si bien estas organizaciones son muy distintas desde el punto de vista jurídico y asociativo (una cooperativa de vivienda devenida en prestadora de servicios en el primer caso, una mutual de transporte en el segundo, y una cooperativa de pequeños productores caprinos en el tercero), lo cierto es que en todas existe una profunda valorización de la cooperación como salida a necesidades básicas de reproducción y producción individual y comunitaria. Por medio de la organización se reducen los costos de sus actividades económicas, se optimiza la división del trabajo, se aumentan los beneficios y las ganancias según sea el caso, en definitiva, se mejora la situación en el mercado y se acrecienta el poder de negociación frente a los actores políticos y económicos, lo cual de conjunto permite argumentar (frente al analista y aún mejor, frente a los mismos sujetos) la importancia de reunirse y cooperar.

Conclusiones: la relación Estado, mercado y sociedad civil, cuando de solidaridad se trata

De las reflexiones teóricas y de los casos ilustrativos precedentes nos parece importante destacar, cómo dando respuesta a la necesidad los miembros de la sociedad civil arriban a algún tipo de organización, y cómo con organización, en definitiva, se logra sacar provecho (tanto económico como político) de la informalidad. El funcionamiento solidario y/o en red de actores y de organizaciones sociales y productivos permite multiplicar las ventajas y los efectos deseados, y también combinar y reducir colectivamente los riesgos tanto individua-

les como aquellos provenientes de su funcionamiento cooperativo. Como lo mencionamos en el apartado más conceptual, las relaciones de reciprocidad a la base de actividades económicas informales cambian los contrapesos de las relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil. Podemos aplicar estas observaciones respecto al Estado y al mercado en nuestros ejemplos. En relación al Estado, es posible analizar el proceso por el cual de pasar a ser ignoradas y hasta excluidas de toda planificación estatal, estas organizaciones y experiencias sociales ganan en reconocimiento. Esto lleva a que sean escuchadas como interlocutores válidos, pero también como actores necesarios en la discusión y en la intervención pública de las problemáticas que las atañen. En muchos casos el Estado admite la presencia de estas iniciativas, tiene en cuenta su experiencia y termina brindándoles asistencia, capacitación y recursos. Sin embargo, esto suele suceder como producto de una larga lucha por el reconocimiento de un Estado que casi no participa, por su ausencia y carencia, en la creación de la mayoría de las experiencias.

Asimismo, en relación al mercado, es notable observar cómo a partir de la urgencia de resolución de una necesidad, algunas de estas organizaciones ganan en experiencia y en competitividad y se reinsertan o comienzan a tener un lugar ventajoso en el mercado. Este lugar las coloca en muchos casos en una mejor posición en las relaciones de fuerzas respecto al sector privado de la economía, aumentando a su vez su poder de negociación de precios, plazos y volúmenes de los productos o servicios.

Por último, nos gustaría concluir en este artículo la discusión precedente, poniendo el acento en la potencialidad de la solidaridad para crear capacidades sociales, es decir, para generar lo que algunos autores denominan capital social. Esta idea se vuelve para nosotros un argumento central, porque permite explicar procesos de asociación y de cooperación, que sin esta mirada serían analizados como meras reacciones, sin ninguna potencialidad de cambio social, a diversos momentos de crisis. Como puede observarse, en los casos presentados resumidamente aquí, y en otras tantas experiencias que hemos dejado de lado para este artículo, la solidaridad puede ser una fuerza transformadora de la sociedad.

NOTAS:

¹ Como veremos en los casos que han inspirado este artículo, las iniciativas informales “solidarias” pueden estar constituidas en su origen por lazos fuertes o débiles o implicar una preeminencia de relaciones sociales primarias o secundarias. Lo que nos permite analizarlas conjuntamente es que con el paso del tiempo las mismas refuerzan y expanden los vínculos sociales internos y externos que estaban a la base de la organización.

² Como presentamos en el apartado teórico de este artículo, algunos autores como Hernando de Soto van a sostener la hipótesis contraria a la nuestra, es decir, que la informalidad es una fuente renovada de capacidades empresariales basadas en la competencia y no en la cooperación entre los actores. Tenemos presente esta perspectiva, aun cuando hemos decidido centrarnos en este artículo en la dimensión de cooperación de estos emprendimientos. Es el caso en general de las empresas privadas mayoritariamente compuestas por empleo informal, pero también el caso de cuentapropistas que trabajan en la informalidad realizando tareas que fueron y podrían ser realizadas en el marco de una organización, pero que sin embargo privilegian el accionar y el lucro individual. Un ejemplo de esto último lo muestra el estudio empírico sobre los productores del calzado artesanal (compuestos principalmente por inmigrantes paraguayos) en el Partido de La Matanza. Apropiándose de la tecnología de cuando eran asalariados en las fábricas de calzado (cerradas en los noventa como consecuencia de la importación de calzado brasileiro) encuentran un nicho en el mercado y llevan a escala artesanal la producción, mediante el uso de trabajo familiar (que resulta ser más barato y genera ventajas comparativas frente a las importaciones de Brasil). Sus condiciones de funcionamiento definen el carácter informal por no pagar las cargas sociales por vía de la terciarización, incluso por eludir controles por riesgos del trabajo insalubre relacionados con la manipulación de contaminantes. Sin embargo, lo que queremos destacar aquí es que la recuperación de la actividad por parte de estos trabajadores no ha generado atisbos de cooperación (ni siquiera para la compra de materias primas lo que reduciría los costos de la producción para todos) (Forni, Muzzin y Roldan, 2005).

³ Para más información sobre la metodología de estudio de casos ver el texto de Yin, 1984 y Stake, 1998.

⁴ Por ejemplo, la mutual ha sido central en la conformación de otra organización, esta vez una red de organizaciones comunitarias (“Comunidad Organizada”), surgida con el proyecto de construir la red de gas para los barrios que constituyen su radio de acción. Esta iniciativa, exitosa hasta el momento, ha merecido reconocimiento nacional e internacional y ha sido analizada en Forni P. y Longo, 2005.

Bibliografía

- Angélico, Hector y Bacci, Claudia. 2002. "El impacto de una organización de base en los presupuestos familiares y la accesibilidad al mercado de trabajo. Estudio de casos en la Mutual El Colmenar" en Floreal Forni (compilador) De la exclusión a la organización. Hacia la integración de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Busso, Mariana. 2005. Le travail informel: entre théorie et expérience. Note de travail. LEST-UMR123. www.lest.cnrs.fr
- Castells, Manuel y Portes, Alejandro. 1989. «World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy.» en Portes, Alejandro, Castells, Manuel y Benton L. A. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, MD: The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Ecofield, 2006. Un plan de reciclado donde trabajarán los cartoneros, Noticia en Sitio web Ecofield, en <http://www.ecofield.com.ar/notas3/n-336.htm>
- Forni, Floreal. 1990. "¿Puede resultar algo bueno de la crisis? Mito o realidad de la organización popular" en Forni, Floreal y Sanchez, Juan Jose (compiladores) Organizaciones económicas populares. Más allá de la informalidad, Servicio Cristiano de Cooperación para la promoción humana, Buenos Aires.
- Forni, Floreal. 2003. "La posible contribución de la iglesia católica a un desarrollo armónico y solidario en nuestro país: Capital social y economía social" en Grupo Gerardo Farrell, Crisis y reconstrucción. Aportes desde el pensamiento social de la iglesia, Ediciones San Pablo, Buenos Aires.
- Forni, Floreal y Angélico, Héctor. 2001. "El impacto de una organización no gubernamental de base en la estructuración del espacio y el mercado de trabajo en una zona periférica en el segundo cinturón del conurbano bonaerense, el caso de la Mutual El Colmenar de Cuartel V, en el partido de Moreno" en Forni, Floreal y Angélico, Héctor, Articulaciones en el mercado laboral, (compiladores), CEIL – Ediciones de la Colmena, Buenos Aires.
- Forni, Floreal y Roldán, Laura. 2004. "Continuidades y rupturas en la economía social" en Forni, Floreal (comp) Caminos solidarios de la economía argentina, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Forni, Floreal, Muzzín, María Eva y Roldán, Laura. 2005. Un estudio de caso sobre las transformaciones en el mercado de trabajo a partir de la aparición de un nicho en la demanda y una oferta especializada. El caso de la producción de calzado artesanal en La Matanza, Publicación electrónica del Área de ONGs y Políticas Públicas del IDICSO, Buenos Aires. <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso>
- Forni, Pablo. 2002. "La búsqueda de nuevas formas de organización popular: Del Consejo de la Comunidad a la Mutual El Colmenar" en Floreal Forni (compilador) De la exclusión a la organización. Hacia la integración de los pobres en los nuevos barrios del conurbano bonaerense, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Forni, Pablo y Longo María-Eugenia. 2005. "Las respuestas de los pobres a la crisis: las redes de organizaciones comunitarias y la búsqueda de soluciones a los problemas del área periférica de Buenos Aires" en UNESCO, Argentina: ¿que perspectivas económicas, políticas y sociales para la democracia después de diciembre del 2001?, UNESCO, Paris.
- Ojeda, Fernando. 2001. El Ceibo Trabajo Barrial, en Sitio web del BID, en <http://www.bancomundial.org>
- Paz, Raul. 2004. "Mercantilización de la pequeña producción lechera caprina: ¿desaparición o permanencia? Estudio de caso de la principal cuenca lechera de Argentina – Santiago del Estero" en Forni, Floreal (comp) Caminos solidarios de la economía argentina, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Portes, Alejandro y Haller, William. 2004. La economía informal. Serie Políticas Sociales, CEPAL, Santiago de Chile.
- Portes, Alejandro, Castells, Manuel y Benton L. A. 1989. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, MD: The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Ramos Soto, Ana Luz y Gómez Brena, Roberto Gerardo. 2006. "¿Qué es la economía informal?" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 60, mayo. En: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>
- Razeto, Luis. 2004a. "¿Qué es la economía de solidaridad?" en Forni, Floreal (comp) Caminos solidarios de la economía argentina, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Razeto, Luis. 2004b. "El camino de los pobres y de la economía popular" en Forni, Floreal (comp) Caminos solidarios de la economía argentina, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Roldán, Laura. 1990. "Discusiones teóricas y propuestas prácticas sobre la informatización de la economía" en Forni, Floreal y Sanchez, Juan Jose (compiladores) Organizaciones económicas populares. Más allá de la informalidad, Servicio Cristiano de Cooperación para la promoción humana, Buenos Aires.
- Sánchez Uzábal, Alfonso. 2003. Cartoneros y casas tomadas en el área metropolitana de Buenos Aires, en <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n22/aauga.html>
- Stake, Robert E. (Roc Fililla traductor). 1998. Investigación con estudio de casos. Ediciones Morata, Madrid.
- Yin, Robert K. 1984. Case study research: design and methods, Sage Publications, Beverly Hills.