



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 25, abril 1997, pp. 63-82

El germen de una economía solidaria: otra visión de la economía popular. El caso de Santiago de Chile

Marthe Nyssens

Profesora de la Universidad Católica de Lovaina (Bélgica). Economista.
IRES (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales) y CERISIS (Centro de
Investigación Interdisciplinar sobre la Solidaridad y la Innovación Social).

El germen de una economía solidaria: Otra visión de la economía popular. El caso de Santiago de Chile¹

Marthe Nyssens

Profesora de la Universidad Católica de Lovaina (Bélgica). Economista.

IRES (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales) y CERISIS (Centro de Investigación Interdisciplinar sobre la Solidaridad y la Innovación Social).

RESUMEN

En la actualidad, se admite que la subsistencia de los sectores más desfavorecidos en las grandes ciudades del Tercer Mundo es posible, en parte, gracias a numerosas actividades económicas llevadas a cabo por sus habitantes al margen de los circuitos económicos considerados "formales"... Se han utilizado diferentes conceptos para aprehender esta "economía popular": sector informal, economía sumergida, estrategias de supervivencia,... Para unos, se trata de una manifestación del espíritu empresarial universal, de una "capitalismo primitivo"; para otros, estas actividades muestran una forma de organización "no moderna" y por tanto, están condenadas a desaparecer. En cualquier caso, la economía popular juega un papel esencial en la subsistencia de la población de las ciudades del Tercer Mundo y, en concreto, de América del Sur.

En este artículo se pretende analizar la economía popular a partir de una experiencia directa en los barrios populares de Santiago de Chile. Más allá de su heterogeneidad interna, queremos evidenciar sus características comunes, reflejo de un modo de organización socioeconómica específica anclada en ese mundo popular. Basada en la valoración del trabajo del mundo popular y estableciendo relaciones de reciprocidad ¿acaso la economía popular no es un actor privilegiado de desarrollo de una economía solidaria?

PALABRAS CLAVE: Economía popular, economía solidaria, sector informal, desarrollo local.

1. Este artículo se basa en Larraechea y Nyssens 1994a y 1994b.

RÉSUMÉ

Il est reconnu, aujourd'hui, que la subsistance des secteurs les plus défavorisés dans les grandes villes du tiers monde est possible, en partie, grâce à d'innombrables activités économiques développées par ses habitants en marge des circuits économiques dits "formels". Plusieurs concepts ont été utilisés pour appréhender cette "économie populaire": secteur informel, économie souterraine, stratégies de survie,... Pour les uns il s'agit d'une manifestation de l'esprit d'entreprise universel, d'un "capitalisme aux pieds nus"; pour les autres, ces formes d'activités relèvent d'un mode d'organisation "non-moderne" et donc sont appelées à disparaître. Quoiqu'il en soit, l'économie populaire joue un rôle essentiel dans la subsistance des populations des villes du Tiers-Monde et en particulier en Amérique du Sud.

Il s'agit dans cette contribution de s'interroger sur le statut de ces activités économiques à partir d'une expérience sur le terrain dans les quartiers populaires de Santiago du Chili. Au delà de l'hétérogénéité au sein de ces activités, nous voulons mettre en évidence des caractéristiques communes, reflets d'un mode d'organisation socio-économique spécifique ancré au sein de ce monde populaire. Basées sur la valorisation du travail du monde populaire, développant des relations de réciprocité, l'économie populaire serait-elle bien un acteur privilégié de développement d'une économie solidaire?

MOTS CLÉS: Économie populaire, économie solidaire, secteur informel, développement

ABSTRACT

Nowadays it is widely accepted that the survival of disadvantaged groups in the Third World big cities is possible thanks, to a large extent, to the economic activities carried out by its inhabitants independently from the economic circuits considered as "formal". Several terms have been used to refer to this "popular economy": informal sector, black market, survival strategies, etc. Some think that this is a manifestation of a universal entrepreneurial spirit or of a "primitive capitalism". Others believe that these activities are "non modern" organizations that are bound to disappear. At any rate, popular economy plays a crucial role in the survival of the inhabitants of Third World cities, more specifically in South America.

This paper analyses the status of the afore-mentioned economic activities from the direct experience of the popular quarters in Santiago de Chile. Bearing in mind the heterogeneity of such activities, we aim to highlight their common features which reflect a specific way of socio-economic organization which is deeply rooted in this popular world. We ask ourselves whether popular economy, based on the valuation of work in the popular world and having reciprocity relationships with other areas, is not a privileged actor in the development of a solidary economy.

KEY WORDS: Popular economy, solidary economy, informal sector, development.

1.- Economía popular y sector informal

En la actualidad, se admite que la subsistencia de los sectores más desfavorecidos en las grandes ciudades del Tercer Mundo es posible, en parte, gracias a las numerosas actividades económicas llevadas a cabo por sus habitantes al margen de los circuitos económicos considerados "formales". Se han utilizado diferentes términos para explicar este fenómeno tales como "economía informal", "economía invisible", "economía sumergida", "estrategias de supervivencia", etc. que han generado una rica y abundante literatura.

De entre ellos, el de "sector informal" ha recibido una atención especial. En efecto, a partir del celebre estudio de la OIT (Oficina Internacional del Trabajo) sobre el empleo en Kenia (1972), este término se ha generalizado en la literatura económica. Las definiciones de sector informal (OCDE, 1990) son muy numerosas y no queremos entretenernos en ellas en este estudio. Pero pensamos que este concepto no ha hecho más que recoger parcialmente dicha realidad económica y social ya que la presupone periclitada, informal, precapitalista,... aplicando en todos los casos un marco tradicional de análisis de la economía (una empresa maximiza su beneficio y se introduce en el mercado mediante relaciones de intercambio) y por tanto, interpretándola como "fuera de la norma", como un conjunto de prácticas que hay que "normalizar, formalizar".

No obstante, los últimos trabajos centrados en el estudio del sector informal intentan superar estas deficiencias, poniendo en evidencia su heterogeneidad (Tokman, 1990, Lachaud, 1990), utilizando términos como "sector informal superior" (Charmes, 1990), subrayando el papel de dicho sector (aunque sea transitorio) en el desarrollo (Hugon, 1990), etc. Sin embargo, estamos convencidos de que no se ha resuelto el problema de fondo: se trata de estudiar este sector en términos de sujeto. La expresión "economía popular" quiere subrayar como clave del análisis la especificidad de los actores de dichas actividades que se inscriben en un contexto histórico y cultural concreto. Nosotros queremos poner en evidencia un sujeto, el mundo popular, que se activa en términos económicos.

Entendemos que, el adjetivo "popular" presenta una connotación muy específica: se trata del mundo de los "pobladores" que viven en las zonas urbanas periféricas a menudo en condiciones de precariedad. Entre un tercio y la mitad de la población de Santiago podría formar parte de la categoría de pobladores. El poblador existe y se adscribe a una unidad espacial urbana a la que pertenece y en la que se desarrolla un conjunto de relaciones y de conductas que hacen referencia a dicho entorno. Nosotros creemos que, a pesar de las heterogeneidades existentes en el seno de las poblaciones (barrios de la periferia), la condición de poblador se ha convertido en una verdadera referencia de identificación a medida que se han ido debilitando nociones tales como "obrero" "proletario" o "trabajador".

El hecho de reconocer un sujeto social que actúa como organizador y protagonista de un determinado número de actividades económicas constituye un elemento clave para discernir y descubrir una racionalidad propia, una manera particular de intervenir en la esfera económica que refleja la condición del sujeto. De esta manera, este enfoque analítico, vuelve a enmarcar el análisis económico en un contexto social y cultural determinado (Polanyi, 1983, Granovetter, 1992).

2.- Evolución histórica de la economía popular en Chile

Aunque el interés por este sector llamado "informal" sea relativamente reciente (unos veinte años), nos parece importante recordar que la economía popular ha jugado un papel importante en toda la historia de Chile (y en la subsistencia de buena parte de su población). Esta economía se ha articulado en el seno de contextos institucionales cambiantes que han determinado su naturaleza. La historia (Salazar, 1991a) de este país confirma la existencia de una economía popular anclada en las ciudades que ha generado un tejido "socioprodutor" denso (en Santiago, este movimiento participaba en más de 22 sectores de actividad en el siglo XIX al margen de las actividades de los grandes comercios). Se produjo una expansión de establecimientos organizados principalmente por grupos familiares con el sistema salarial apenas presente, una tecnología basada en la utilización de los recursos locales, generalmente de bajo coste, con una relación capital-trabajo muy baja. Este sector de la industria generó una cultura socioprodutiva multifacética que modeló la identidad popular. Los talleres estaban imbricados en el tejido urbano de la ciudad popular y participaban de este carácter social abierto. El movimiento productivo popular impulsó desde abajo la industrialización frente a un movimiento autoritario librecambista impuesto por la élite nacional y extranjera.

El desarrollo de la industria capitalista durante la segunda mitad del siglo XIX provocó la extinción gradual de esta industria. Se tendió a importar la tecnología utilizada desvalorizando los recursos locales. La victoria de la industria capitalista fue el resultado de una lucha entre dos modos de producción: el "local socioprodutor" y el de la élite mercantil. Esta élite quiso establecer su monopolio en el mercado y al estar asociada con el poder, las normativas estatales favorecieron su desarrollo. Por tanto, no triunfó la industria que surgió desde abajo sino la industria impuesta e importada por los grandes comerciantes y protegida por el Estado.

De la emergencia del proletariado de una industria naciente y de la creciente precariedad de las condiciones de vida, sobre todo en el entorno urbano (receptáculo de la afluencia de trabajadores de las minas, sin empleo), surgió la "cuestión social". En el seno de este nuevo contexto se instaló el proyecto de modernización. El progreso de la industria ya asimilada a la "industria impuesta desde

arriba", se presentó como la clave de la solución de esta cuestión social, estableciéndose un consenso a nivel nacional entre las diferentes partes: Estado, industriales y clases populares.

Este proyecto nacional de modernización ocultó por completo la economía popular de artesanos y comerciantes pero evidentemente, esta ha existido siempre. En 1950, el "sector llamado informal"³ representaba más del 20% de la fuerza de trabajo de Santiago. En 1979, aún representaba más del 15%. Sin embargo, esta economía popular perdió su energía de auto-organización que se desplazó a iniciativas de tipo reivindicativo (Razeto, 1991). Ya no era el actor social que fue a finales del siglo pasado, ya no era portadora de "un proyecto".

En ese contexto de creciente proletarización, el movimiento mutualista que se había constituido a finales del siglo XIX, principalmente en torno a los artesanos, se fue transformando en organizaciones de reivindicación que reclamaron una intervención creciente del Estado tanto en el mercado interno como en el desarrollo de políticas sociales (educación, hábitat...). Estas acciones formaban parte de una búsqueda de integración de las clases populares en la vida "moderna", en el modelo modernizador de desarrollo en el que uno de los elementos centrales era la difusión del concepto, de la presencia y del poder del Estado. Se le atribuyó la obligación de establecer una red educativa, sanitaria, y de aplicar una política económica generadora de empleo.

Con la llegada al poder de Allende, la política de la Unidad Popular se basó en los presupuestos ideológicos de una polarización de la población centrada principalmente en dos clases sociales: los trabajadores (empleados) y los capitalistas, así como en la explotación de los proletarios por estos últimos (Allende, 1971). Se ha reconocido que la reducción del conjunto de relaciones sociales a esta única relación fue un error fundamental de diagnóstico del gobierno de la Unidad Popular. Si se aplica ese esquema, el conjunto de la economía popular (que concentraba a más del 20% de la población activa) queda subsumido en la clase proletaria de manera que el conjunto de políticas centradas en la clase obrera lo ocultan a nivel ideológico. Igualmente, se puso mucho empeño en la concienciación de clase en torno a la identidad obrera en detrimento de la identidad de "poblador" que se había ido forjando a lo largo del siglo y que había cristalizado en una serie de proyectos y de reivindicaciones. Todos los movimientos de "pobladores" se vincularon directamente a la acción política y a la instauración de la vía chilena hacia el socialismo.

Con el golpe de Estado, la élite nacional pudo hacer de nuevo alarde de su cultura mercantil (librecambismo, apertura al exterior) con total libertad tal como había hecho hasta principios de siglo. El

3. Desde un punto de vista estadístico (y no conceptual), el concepto de sector informal es el que mejor recoge la noción de economía popular (volveremos de nuevo a tratar esta noción). El PREALC, oficina internacional de trabajo para América Latina, que controla los estudios sobre el sector informal, adopta para aprehender esta noción los siguientes criterios:

- Empleadores, empleados y obreros de empresas productoras de bienes de 5 o menos de 5 personas.
- Empleadores, empleados y obreros de empresas productoras de bienes de 5 o menos de 5 personas que no satisfacen las condiciones especificadas en el código de trabajo.
- Todos los trabajadores autónomos excepto los profesionales y los técnicos.
- Todos los miembros familiares no remunerados.

mundo popular, en su mayoría, se encontró en una situación de extrema precariedad económica. Muchas personas que habían adquirido cierto nivel educativo y que se habían integrado en el "sector formal" de la economía, fueron expulsadas del sistema productivo. De esta manera, la configuración cultural, social y política del sector popular se modificó mediante la inclusión de personas con una capacidad de trabajo, de participación, de organización, etc. más desarrolladas así como con un nivel de conciencia social mayor. La represión ejercida sobre las instituciones tradicionales de participación popular (partidos políticos, sindicatos, comités de barrio...) desmanteló el tejido social tradicional del mundo popular.

La coexistencia de estos dos fenómenos, la nueva configuración cultural, social y económica del sector popular y la radicalización de la exclusión y de la pobreza, produjo una activación social y económica del mundo popular que se manifestó en las numerosas actividades económicas que protagonizaron directamente los "pobladores". Finalmente, la represión política ejercida por la dictadura se convirtió en un aguijón para los pobladores que, a nivel del barrio o de la vecindad, organizaban actividades de protesta social e intentaban mantener cierta capacidad de resistencia política, económica y cultural.

De esta manera, a nivel del análisis económico, se puede hablar de la eclosión del "sector informal" para identificar el conjunto de pequeñas actividades económicas llevadas a cabo por el mundo popular, tras un período de unas decenas de años en los que no se hizo referencia alguna en la literatura a la existencia de la economía popular. Sin embargo, se produjo un aumento del sector llamado "informal" que representaba aproximadamente el 15% de la fuerza de trabajo en Santiago en 1970 y en el momento de la crisis de 1982, había ascendido al 20% concentradas especialmente en el mundo popular.

Con la llegada de la dictadura, las estrategias económicas populares se multiplicaron y se transformaron cualitativamente. En efecto, desde ese momento, se asiste a una reorganización entre las distintas unidades y a una eclosión de iniciativas comunitarias. Las iniciativas económicas eran, sobre todo, estrategias de supervivencia. El mundo popular se vio obligado a luchar por la supervivencia de sus familias debido a la radicalización de la exclusión económica y política. Pero a través de esta movilización económica "obligada", en ese "combate por la vida", surgió con fuerza una búsqueda de liberación, una cultura de la "praxis" (Salazar, 1991a) inscrita en ese mundo de los pobladores. La economía popular fue un poderoso recurso de resistencia frente a la exclusión política, cultural y social y frente a la precariedad económica de la que era objeto el mundo popular. Existe poca información sobre la economía popular durante la dictadura (sobre todo en sus inicios) ya que el régimen autoritario la ocultaba. Gracias al interés de muchos investigadores, de las ONG..., han aparecido monografías que describen las estrategias del mundo popular durante la dictadura.

Desde el principio de los 90, estas actividades económicas populares están experimentando una mutación. Los cambios profundos que atravesó la sociedad chilena durante el período dictatorial, el

reciente proceso de restauración de la democracia y la reactivación de la economía están en estrecha relación con las nuevas transformaciones del mundo popular. La economía popular parece estar tratando de aparecer como un sujeto que se considera y es considerado a su vez como un sujeto activo en el plano económico, mediante la consolidación de una economía popular que no puede reducirse a un conjunto de "estrategias de supervivencia" sino que se convierte en un conjunto de verdaderas organizaciones económicas estables y generadoras de empleo y beneficios. Aunque se observe la desaparición de una serie de unidades de supervivencia, otras unidades se consolidan e incluso aparecen simultáneamente.. En Santiago, aproximadamente el 20% (PET, 1991) de la fuerza de trabajo (25% en los barrios pobres, es decir, más de un tercio de los empleos) trabaja en el seno de la economía popular.

Analicemos ahora en detalle la realidad de la economía popular de los años 90 .

3.- Panorama reciente de la economía popular

3.1.- Diferentes actividades en la economía popular

Si bien la "economía popular" es el conjunto de actividades económicas organizadas por los "pobladores", recoge una realidad muy heterogénea. Razeto y Calcagni (1989) proponen un sistema de clasificación regido por dos criterios: la naturaleza de la actividad realizada y su grado de desarrollo.

Respecto al primer criterio, distinguen cinco tipos de actividades:

1 – Organizaciones de Economía Popular (OEP): organizaciones formadas por grupos de "pobladores" a menudo en el seno de un barrio dedicadas al consumo, la producción y la distribución de bienes y servicios. Las organizaciones económicas populares nacen a partir de una iniciativa de un grupo de personas que buscan la satisfacción de las necesidades básicas explotando sus propios recursos y mediante la ayuda mutua. En un intento de identificar los rasgos fundamentales que caracterizan a las OEP y que las diferencian de otro tipo de organizaciones sociales, el grupo de investigación del Programa de Economía del Trabajo (PET) propone la siguiente lista (Razeto, Klenner, Ramírez y Urmeneta, 1990):

- se trata de organizaciones relativamente nuevas, creadas a partir de 1973,
- surgen como respuesta a los problemas de subsistencia que afectan al sector popular chileno,

- sus actividades se orientan principalmente hacia objetivos económicos,
- se trata de grupos relativamente limitados que afrontan colectivamente sus problemas económicos inmediatos,
- los miembros de las OEP ponen en común sus recursos y sus competencias,
- en la mayoría de los casos, reciben la ayuda de instituciones independientes,
- son grupos que consiguen recrear y reproducir la experiencia organizadora de los sectores populares,
- aunque se centren fundamentalmente en el aspecto económico, las OEP se plantean objetivos que van más allá: la búsqueda de la consolidación de una identidad popular, la participación activa en procesos de cambio de las estructuras políticas y sociales y la mejora de la calidad de vida de sus miembros.

A esta lista de características, nos gustaría añadir que, en la mayoría de los casos, las OEP son fruto de la respuesta obtenida en los ámbitos más "conscientes" y participativos, es decir, en personas vinculadas a movimientos religiosos, partidos políticos o a organizaciones sindicales y cooperativas, lo que puede explicar que opten por una estrategia asociativa.

2 – Microempresas familiares: unidades de producción y/o de comercialización de bienes y servicios de tipo familiar (grupo familiar amplio y, eventualmente, con la participación de algunas personas ajenas).

3 – Iniciativas individuales: a diferencia de la microempresa familiar, una sola persona crea su propia fuente de empleo sin implicación directa de terceras personas.

4 – Estrategias de asistencia, tales como el recurso a las instituciones de caridad, la mendicidad, etc.

5 – Actividades ilegales, es decir, delictivas: tráfico de drogas, robos...

En cuanto al segundo criterio, se establecen tres niveles de desarrollo de estas actividades según la importancia de los beneficios generados, su estabilidad y el valor que sus participantes le conceden:

- Nivel de supervivencia: actividades consideradas puntuales o de urgencia, tales como las que se organizan a raíz de una catástrofe natural, despidos masivos o jornadas de huelga.
- Nivel de subsistencia: actividades más o menos estables que garantizan la satisfacción de las necesidades básicas pero que no permiten ningún tipo de acumulación o crecimiento. No son una opción voluntaria sino más bien una estrategia de refugio temporal.

- Nivel de crecimiento: actividades mediante las cuales sus participantes pueden mejorar su calidad de vida. Subrayan la importancia de determinadas prácticas y valores como la solidaridad, la cooperación, la libertad de decisión, y permiten activar ciertos procesos de acumulación. Van más allá de la estrategia de subsistencia convirtiéndose en una estrategia a término medio.

Aplicando ambos criterios es posible identificar cierto número de situaciones diferentes que se manifiestan en el seno de la economía popular.

Cuadro 1 Estructura de la economía popular

	OEP	Microempresas familiares	Iniciativas individuales	Estrategias de asistencia	Actividades ilegales
Nivel de crecimiento	Talleres auto-gestionados	Talleres productivos	Conductores de taxi	Organizaciones de reivindicación de la vivienda	Tráfico de drogas
Nivel de subsistencia	Grupos de compra	Pequeñas tiendas	Reparaciones menores	Beneficiarios de instituciones de caridad	Venta clandestina
Nivel de supervivencia	Comedores populares	Recolección de basuras	Vendedores callejeros	Mendicidad	Pequeños robos

Fuente: Razeto y Calcagni, 1989

Describamos cada segmento:

a) Las Organizaciones de Economía Popular (OEP)

El dato más relevante de las estadísticas realizadas por el Programa de Economía del Trabajo (PET, 1992) es que el número de OEP y de socios beneficiarios no ha dejado de aumentar. En 1982, había 287 OEP en la región de Santiago. En 1991, el número de OEP se había disparado hasta 2.381, en las que participaban unas 80.000 personas.

Cuadro 2

Distribución de las OEP según su tipo:

Región de Santiago, 1982 – 1989
Número de organizaciones

	1982	1984	1986	1989	1991
Talleres de producción	151	215	411	1370	1625
Cooperativas de compra a	5	115	223	122	101
Grupos de alimentación b	155	134	288	569	216
Comités de vivienda c	44	69	273	117	120
Otros (servicios diversos) d	80	159	184	202	319
Total	287	692	1379	2227	2381

Fuente: PET (1991)

a: Grupos comunitarios de compras, almacenes comunitarios.

b: Huertos comunitarios, comedores populares, refectorios comunitarios.

c: Grupos precooperativos, grupos de autoconstrucción, comités de vivienda, comités de endeudados.

d: Sindicatos de trabajadores independientes, comités de parados, círculos de salud, colonias de vacaciones, parvularios, coordinadoras de OEP...

b) Las microempresas familiares y las iniciativas individuales

Para las microempresas familiares y las iniciativas individuales, las estadísticas del sector informal conceptualizado por el "Programa Regional de Empleo en América Latina y Caribe" nos sirven como aproximación. En 1991, representaban el 18,8% de la fuerza de trabajo de Santiago.

Aunque el "sector informal" se haya mantenido estable en estos últimos años, los análisis evidencian el cambio experimentado en su estructura interna. Entre 1988 y 1991, se observa una clara disminución en la parte de servicios, lo que corresponde probablemente a una caída en los servicios de poca productividad (servicios personales y de reparación) y en las iniciativas individuales. Se puede constatar también un incremento sustancial en el sector del comercio. Estas tendencias indicarían una consolidación del sector de la economía popular ya que aunque su cuota de participación sea la misma, las actividades precarias van dejando lugar a un núcleo de actividades estables. Así, si la economía popular juega un papel importante en épocas de crisis y de recesión (estrategias de supervivencia), en tiempos de recuperación y de expansión, se asiste a una lenta reestructuración en el interior del sector.

Dentro de este segmento de microempresas familiares y de iniciativas individuales, asistimos también al nacimiento de un movimiento de asociaciones entre las unidades; surgen sindicatos de trabajadores independientes, asociaciones de artesanos, etc. indicando que la esfera de influencia de la organización comunitaria no se limita al segmento de las OEP sino que atraviesa el conjunto de la economía popular.

Cuadro 3 **Asociaciones de microempresarios**

Santiago – 1991

Sindicatos de trabajadores independientes	11
Sindicatos de vendedores en mercados	11
Sindicatos de trabajadores de la construcción independientes	5
Asociaciones de artesanos	17
Total	44

Fuente: PET (1992)

La relación entre la economía popular y la pobreza no es tan directa como se supone generalmente. Las diferentes estadísticas muestran que muchas unidades integradas en la economía popular generan beneficios que pueden satisfacer las necesidades familiares. El dato más relevante es que el 70% de los trabajadores del "sector informal" no desean cambiar de empleo (PET, 1991).

Basándonos en una encuesta realizada sobre una muestra de 200 microempresas populares (Nyssens, 1994), constatamos que, considerando las características personales de los trabajadores (nivel de educación, tipo de cualificación...), los ingresos generados por la economía popular son más elevados que la media de salarios percibidos en Santiago⁴. Los empleos creados por las microem-

4. Santiago: ingresos medios percibidos en \$ US (Estimación en marzo de 1992)

*Según el nivel de formación		*Según capacitación	
Ninguno	88	Profesional	624
1	124	Técnico	342
2	124	Trabajo administrativo	280
3	143	Comerciante independiente	234
4	225	Comercio y servicios personales	194
5	329	Trabajo cualificado máquinas	194
6	538	Trabajo no cualificado producción	128
		Trabajo no cualificado	109

Fuente: Encuestas empleo PET (1991)

presas analizadas generan una media de ingresos de 216 \$ US, es decir, lo mismo que percibe una persona que haya terminado su educación secundaria en el "sector formal", mientras que sólo un 20% de estos microempresarios han recibido esa formación y el 59% no han pasado de la enseñanza primaria. Si tuvieran que integrarse en un trabajo asalariado, muchos no podrían más que ocupar un empleo de trabajador sin formación y percibirían unos ingresos bastante inferiores a esos 216 \$ US.

Aunque estos datos no pueden hacernos olvidar que en el seno de la economía popular hay sectores profundamente afectados por la pobreza, un análisis que considerara estos sectores únicamente como "estrategias de supervivencia" sería demasiado plano. Por tanto, deberíamos estudiar esta realidad intentando descubrir su especificidad.

3.2.- Características comunes: valoración del factor trabajo y cooperación social y económica

¿Qué características tienen estas actividades? ¿Cómo están organizadas?

A diferencia de las empresas capitalistas, el factor capital no es el que tiene la iniciativa de la empresa. En efecto, en la mayoría de las microempresas, la situación en la que un "patrón" contrata a trabajadores ajenos a la empresa es minoritaria. En general, el sujeto que aporta el factor trabajo es el que organiza la empresa. Dicho sujeto puede adoptar diferentes formas: la familia, la comunidad, un grupo de trabajadores o, en el caso de las empresas unipersonales, una única persona que aporta el conjunto de factores económicos.

No es sorprendente que en esas empresas la cooperación juegue un papel central. Diferentes experiencias demuestran claramente que esta cohesión es un aspecto clave para determinar la estabilidad y el funcionamiento económico de las microempresas y de otros tipos de OEP. La solidaridad se inscribe como una de las finalidades de la organización. Dentro de estas actividades, los vínculos de ayuda mutua, de cooperación, comunitarios y solidarios se manifiestan no como un elemento accesorio o puramente utilitario sino como inherente a la manera con la que se afrontan los problemas, se satisfacen las necesidades y se desarrolla la organización. No se trata de un simple cálculo "coste-beneficio", individual o colectivo, eso no es lo que determina la formación del grupo, la decisión de incorporar un nuevo socio o la distribución de las tareas, sino la expresión de una lógica según la cual cada uno ocupa un lugar en base a un reconocimiento mutuo; "el otro es mi prójimo" en un sentido muy concreto: se comparte la misma situación de precariedad, se conocen las necesidades de cada uno,... y se ha decidido afrontar el presente y el futuro compartiendo lo que se posee.

Respecto a la tecnología, debido a la imposibilidad de acceder a los sistemas de crédito y al privilegiar estas organizaciones las técnicas intensivas de mano de obra, a menudo el valor de mercado de los medios de producción es muy reducido (la relación capital-trabajo a veces es verdaderamente

insignificante). Los medios de producción muy simples no son más que una ayuda en actividades en las que el factor trabajo sigue siendo central.

Otro aspecto cualitativo que distingue a las microempresas populares hace referencia a los mecanismos de propiedad. Las microempresas desarrollan sistemas particulares de propiedad: la propiedad personal de tipo cooperativo, la propiedad familiar, la propiedad comunitaria, etc. Pero aún más significativas son las formas alternativas de apropiación de los excedentes. En efecto, los beneficios se distribuyen mayoritariamente según la aportación de trabajo y de capital realizada por cada uno de los participantes; también es bastante común que la distribución se realice dependiendo de las necesidades de sus miembros o de forma igualitaria.

La noción de crecimiento está relacionada con la valoración de las personas y de la comunidad (y no con la acumulación de capital): incremento de los ingresos, expresión de las capacidades de las personas, crecimiento del empleo (especialmente mediante la integración de personas excluidas por la sociedad). Pero los microempresarios, los miembros de las OEP subrayan la importancia de mantener el nivel de un pequeño grupo de trabajadores. En efecto, el objetivo no es el incremento sin límites del tamaño de la unidad sino proporcionar un trabajo a otras personas manteniendo un tamaño "humano". Los microempresarios disponen de dos maneras de consolidar el sector del que se sienten responsables: la vía "intensiva" (crecimiento en el interior de una misma unidad) y la vía "extensiva" (incremento del número de unidades de producción dentro del sector).

¿Cómo se integran en la economía las empresas de la economía popular? Podemos ver claramente perfilada una economía popular local con una dinámica propia en la que determinados segmentos mantienen una relación con el sector moderno, unas veces de subordinación más o menos importante (comercialización de productos del sector capitalista, subcontratación), y otras de competencia (talleres de producción).

El tipo de relación que se establece en el mercado de trabajo es particularmente esclarecedor en cuanto a la diferenciación de la forma de organización propia de la economía popular. En ella, se da un mercado de trabajo muy informal, que funciona en la vecindad, dentro de una red de relaciones (imbricación de las relaciones económicas, sociales, familiares, etc.). Pocas veces se trata de relaciones de intercambio de tipo contractual sino más bien de relaciones de reciprocidad que se van desarrollando.

Este sector despliega mecanismos de regulación basados en un híbrido de principios de competencia y de reciprocidad. En cierto sentido, este conjunto de pequeñas unidades favorece el desarrollo de un modelo de competencia perfecta. Pero también se impone una lógica de red que conlleva el desarrollo de un proceso de socialización dentro de la economía a partir de las comunidades. Se pueden observar, por ejemplo, toda una serie de comportamientos informales entre las unidades de la economía popular en la vida cotidiana: cuando un vendedor en el mercado ha agotado todas las

existencias, su vecino le pasa mercancía, repartición implícita de los clientes según la especialidad de cada microempresario. A nivel local, aparecen asociaciones de microempresarios que actúan como actores locales.

Hay toda una serie de iniciativas que son inseparables (feria comercial de artesanos, periódico de la economía popular...) de las relaciones de las unidades de la economía popular con una red de instituciones de apoyo. La acción de estas ONG nace en el contexto de crisis económica de un régimen político autoritario que implica la exclusión de una parte importante de la población. Aunque las unidades de la economía popular hayan surgido espontáneamente, las ONG han jugado un papel importante en la agrupación (y por tanto en la toma de conciencia de su identidad) y el apoyo a estas organizaciones. En efecto, están en la base de programas de formación, de concesión de créditos...

La economía popular se inscribe por tanto en su conjunto en el desarrollo local y comunitario.

4.- La economía popular, entre una dinámica de economía relacional y un conjunto de estrategias de supervivencia

Muchos autores han puesto de relieve la existencia de diferentes respuestas al problema económico, diferentes lógicas de organización (Perroux, 1960, Polanyi, 1983). Sus análisis proponen una estructura de la organización económica dividida en tres polos.

Se han propuesto diferentes criterios para diferenciar a nivel conceptual estos tres polos como por ejemplo:

a) una tipología de empresa basada en:

- * la categoría dominante – el grupo que tiene la iniciativa de la empresa y que posee en última instancia el poder de decisión – y la categoría beneficiaria – el grupo que percibe el beneficio de la actividad económica – (Razeto, 1988 y Gui, 1991);
- * las formas de propiedad;

b) una tipología de relaciones económicas (tanto dentro como fuera de la empresa): relaciones de intercambio pero también de redistribución, de imposición, de reciprocidad.

Distinguimos en base a estos criterios los siguientes tres polos: el polo capitalista, el polo estatal y el polo "relacional" (esquema 1) (Nyssens, 1994). Aunque no haya una correspondencia mecánica

entre estos criterios, se pueden establecer conexiones en la medida en que se desarrollan vínculos privilegiados entre categoría dominante, forma de propiedad y relaciones económicas.

Esquema1: los tres polos de la organización económica

El polo capitalista está constituido por las empresas organizadas por el capital (y por tanto, está orientado hacia la acumulación de tipo capitalista), funciona según relaciones competitivas (basadas en la búsqueda de intereses individuales), y desarrolla formas de propiedad individual. El polo público organizado por el Estado funciona mediante relaciones que suponen una autoridad central y desarrolla formas de propiedad institucional. El polo relacional en donde las empresas están organizadas por factores humanos (factor trabajo o usuarios) favorece las relaciones en donde el vínculo social tiene valor por sí mismo (relaciones de reciprocidad) y adopta formas de propiedad comunitaria.

Estas distinciones son sobre todo conceptuales. Permiten delimitar tres polos como puntos cardinales en torno a los que se tejen numerosas organizaciones de formas híbridas. Estos polos son como imanes en torno a los cuales se forman "sectores", conjunto de organizaciones y de relaciones que se agrupan estructuradas bajo una misma lógica. El tipo de organización dentro de cada sector no es universal ya que todas las actividades económicas están integradas en un tejido social, cultural e histórico.

¿Dónde se sitúa la economía popular?

Este sector moviliza factores que no valoran las demás esferas de la economía. Nuestro análisis ha mostrado que es incorrecto asimilarlo a una amalgama de actividades de supervivencia, transitorias, poco rentables y marginales. Sin negar que algunas de ellas coincidan con esta imagen, la reciente evolución de la economía popular nos hace incidir en su identidad. Al organizar estas actividades, los sujetos se convierten en actores en la sociedad, según sus potencialidades, de manera que se abre una puerta para salir de la exclusión.

Para situar esta identidad, la tríada conceptual propuesta es una buena herramienta.

La categoría dominante es asumida por el factor humano, el trabajo del sujeto popular. Se trata de actividades en las que el recurso principal es el conjunto de competencias profesionales, técnicas y relacionales de los trabajadores. Las relaciones de reciprocidad son dominantes. Fundamentalmente, hay un reconocimiento mutuo en la existencia de un pasado común, de una vida cotidiana vinculada a los barrios populares, de la identidad de poblador. Normalmente, dentro de la economía popular se desarrolla una lógica de red formal e informal, en particular entre las OEP y las microempresas. En

ese sentido, la identidad de la economía popular entronca, en determinados aspectos (tipo de categoría dominante, de relaciones económicas, de propiedad y de mecanismos de regulación) con el polo relacional.

Pero la economía popular está constituida por un conjunto de comportamientos heterogéneos. Algunos se basan en una lógica más o menos desarrollada de tipo "recíproco", otros se parecen más a la lógica comercial. De igual manera, algunos tipos de propiedad son comunitarios o cooperativos mientras que otros son individuales.

Por tanto, la economía popular está "en tensión" entre el polo relacional y el polo comercial, desarrollando por una parte una organización basada en principios de reciprocidad, valorando el trabajo del sujeto popular y, por otra parte, confrontada a la lógica del mercado y, en algunas unidades, desarrollándose como empresas aisladas e individuales.

5.- El proyecto de desarrollo de una economía solidaria

¿Cómo va a evolucionar esta economía popular? ¿Va a intensificar sus relaciones de reciprocidad, preservar la dinámica comunitaria, evolucionar hacia una estructura más cercana al polo de los intercambios o va a desaparecer? ¿Puede la economía popular convertirse en un sujeto privilegiado de un proyecto de consolidación de una economía en la que el trabajo y la solidaridad estén revalorizados? Este proyecto de economía solidaria (Razeto y Calcagni, 1989) busca, entre otros objetivos, la reducción de los espacios de exclusión mediante la consolidación de un sector en el que el sujeto popular pueda convertirse en actor explotando sus capacidades y la solidaridad.

Resulta imposible dar una respuesta definitiva a esas preguntas. No obstante, la emergencia y el desarrollo actual de la economía popular, de la que algunos segmentos llegan a constituirse en organizaciones estables, hacen pensar que ofrece las potencialidades necesarias para representar una aportación decisiva en esta dirección. Dichas potencialidades se ven confirmadas por el hecho de que, introducidas en un entorno bastante hostil (exclusión social sistemática del mundo popular, mercados muy competitivos, imposibilidad de acceder a los beneficios sociales del Estado, etc.) y teniendo en cuenta los recursos tan limitados de los que disponen (sobre todo en términos de medios financieros y materiales), las organizaciones populares han obtenido buenos resultados; las microempresas populares consiguen satisfacer las necesidades básicas de la mayoría de sus miembros, al mismo

tiempo que responden a sus aspiraciones no monetarias: autonomía, intensificación de los vínculos sociales, desarrollo personal, movilización de las competencias de trabajo, etc. (Larraechea, 1994).

Pero esas potencialidades no bastan para garantizar el desarrollo del sector: una evolución favorable sólo es factible si se ve respaldada por un proyecto político que obtenga el consenso de diferentes actores, "al ser la política el medio que una sociedad adopta para relacionarse consigo misma e instituirse en su singularidad histórica y espacio-temporal" (Caillé, 1993).

Este proyecto comporta varios aspectos.

En primer lugar, implica un refuerzo en la identidad de la economía popular, fiel a su lógica relacional. Se pueden emprender muchos proyectos e iniciativas con ese objetivo, que busquen intensificar la dinámica intrasectorial, los vínculos entre los microempresarios, las OEP...: redes de comercialización, asociación entre microempresarios, compras conjuntas de materias primas, establecimiento de un sistema de protección social común ("mutuas"),...

En segundo lugar, este proyecto debe favorecer la integración del sector de la economía popular en el conjunto de la economía. Pero para que esa relación no se establezca en términos de subordinación, en donde el sector de la economía popular se encuentre en una posición de inferioridad, es necesario que esta integración vaya acompañada por una consolidación de la economía popular en su condición de actor, reforzando por una parte la red y por otra parte, mejorando su eficacia (formación de los trabajadores, mejora de la administración, desarrollo tecnológico...). En este sentido, nos parece indispensable consolidar el sistema de apoyo de la red de economía popular: acceso al sistema de créditos, establecimiento de programas de formación adaptados a las necesidades, a la forma de aprendizaje de los trabajadores implicados, servicio de asesoramiento jurídico que informe sobre las etapas de la formalización, las formas de los contratos de trabajo, las coberturas sociales,...

En fin, este proyecto necesita el reconocimiento de la importancia socioeconómica de la economía popular por parte de los poderes públicos y de la sociedad. La economía popular es un sector que ha sufrido marginaciones de todo tipo y por tanto, es muy precario en muchos de estos aspectos. Este proyecto no puede funcionar sin una transferencia de recursos estatales y de organismos de cooperación internacional para poder edificar el sistema de apoyo.

De hecho, esa red de estructuras de apoyo debe integrarse en una perspectiva de desarrollo local. EL desarrollo local se inscribe en un proceso de desarrollo nacional, implica la participación de múltiples actores locales y se basa en el despliegue de recursos económicos del territorio para mejorar la calidad de vida. En el caso de la economía popular, implica la participación tanto de las microempresas, de las OEP, de las ONG, como la de las autoridades comunitarias para poder consolidar la identidad social y productiva de los actores locales. Este proyecto implica la complementariedad de los

actores. Las autoridades comunitarias pueden jugar un papel importante en el desarrollo de un entorno propicio (urbanización, parques industriales, normativas legales...), o de agentes dinamizadores de la economía local. Las ONG pueden actuar de acuerdo con los municipios en el desarrollo de los servicios de formación, de acceso a los créditos, en el desarrollo de asociaciones de microempresarios, etc.

De forma más amplia, este proyecto se basa en la movilización de las complementariedades de los polos de las economías relacional, capitalista y pública al servicio de proyectos inspirados en valores de solidaridad.

Por tanto, este proyecto rompe con el debate tradicional del desarrollo basado en dos posturas: conceder un papel más importante al Estado o al sector privado como motores de desarrollo. Los modelos de industrialización optan no sólo por un tipo particular de desarrollo (unido a la idea de modernización), sino que también privilegian el papel de determinados actores de desarrollo, principalmente de las grandes empresas capitalistas y estatales. Aparecen como los "motores" de un crecimiento que habría de transmitirse poco a poco a otros sectores de la sociedad. Los sectores populares son siempre beneficiarios potenciales del desarrollo pero nunca protagonistas del mismo.

En el centro de la economía popular se plantea un desafío, el de la consolidación de un sector nacido de la marginación y, por tanto, aún precario en muchos aspectos, pero que conlleva prácticas económicas centradas potencialmente en el desarrollo y la solidaridad. Este desafío implica e involucra a toda una serie de actores (Larraechea y Nyssens, 1993).

Es un desafío para sus observadores. A través de la economía popular se expresan los "sin voz" quienes contribuyen de esta manera a la construcción de una sociedad, de ahí la prioridad ética de escucharles. Se invita a los investigadores a cuestionar sus marcos de análisis reconociendo al otro como pensador (Larraechea y Nyssens, 1996), poseedor de un saber propio, para poder recoger correctamente esas prácticas, por lo que esos estudios son la fuente de un reto epistemológico. El análisis invita al compromiso del investigador frente a los actores de la economía popular.

Es un desafío para los que trabajen por ese desarrollo, pues tendrán que aplicar una política adecuada, respetuosa de la lógica de esas prácticas, reconociendo al mundo popular como sujeto, como actor detentador de una identidad.

En fin, es un reto para una sociedad que dejará o no un espacio a este sector para su autodesarrollo y para hacer su propia aportación a la construcción de aquella, y que permitirá que "marginados" cuestionen su identidad.

6.- Bibliografía

- ALLENDE, S., 1971, *Nuestro camino al socialismo - la vía chilena*, Papiro, Santiago, Chili.
- BEST, M., 1990, *The new competition*, Polity Press, Cambridge.
- BIT, 1972, *Employment, Income and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève, 1972.
- CAILLÉ, A., 1993, *La démission des clercs, la crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, La découverte, Paris.
- CHARMES, J., 1990, *Les contradictions du développement du secteur non structuré*, Revue Tiers-Monde, pp 323-334, (XXI), 82.
- GRANOVETTER, M., 1992, *Economics Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis*, Acta Sociologica, pp 3-11, 35.
- GUI, B., 1991, *The economic rationale for the "third sector"*, Annals of public and cooperative economics, pp 551-572, (62), 4.
- HUGON, P., 1990, "Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte du secteur africain", in: *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp 81-101.
- LACHAUD, J.P., 1980, *Les lois de fonctionnement du secteur traditionnel*, Revue Tiers-Monde, pp 435-445, (XXI), 82.
- LARRAECHEA, I., 1994, *La performance des organisations d'économie populaire*, Thèse de doctorat non publié, Institut des sciences du travail, Université catholique de Louvain.
- LARRAECHEA, I. et NYSSSENS, M., 1994a, "L'économie solidaire : un autre regard sur l'économie populaire au Chili" in : *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, pp 177-222.
- LARRAECHEA, I. et NYSSSENS, M., 1994b, *Les défis de l'économie populaire au Chili*, Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives, 49, pp 43-54.
- LARRAECHEA, I. et NYSSSENS, M., 1996, "L'économie populaire: un défi épistémologique pour les économistes", I. Larraechea et M. Nyssens in : *La connaissance des pauvres*, sous la direction de P. Fontaine et al., Travailler le social et Academia - Bruylant, Louvain-la-neuve.
- NYSSSENS, M., 1994, *Quatre essais sur l'économie populaire urbaine: le cas de Santiago du Chili*, Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- OCDE, 1990, *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris.

- PERROUX, F., 1960, *Economie et Société*, Contrainte-échange-don, PUF, Paris.
- PET, 1991, Tercera encuesta de empleo en el gran Santiago: empleo informal, desempleo y pobreza, Santiago, Chili.
- PET, 1992, *Cadastre des OEP*, Santiago-Chili.
- PIORE, M. & SABEL, C., 1984, *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, Basic Books, New York.
- POLANYI, K., 1983, *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- RAZETO, L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva, P.E.T., Santiago, Chili.
- RAZETO, L., 1991, *La emergencia de nuevos actores sociales a partir de la pobreza y el trabajo*, Mimeo.
- RAZETO, L. & CALCAGNI, R., 1989, *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago, Chili.
- RAZETO, L., KLENNER, A., RAMIREZ, A., et URMENETA, R., *Las organizaciones económicas populares 1973-1990*, PET, Santiago, Chili.
- ROSTOW, W.W., 1956, *The take-off into self-sustained growth*, *Economical journal*, pp 25-48, (66).
- SALAZAR, G., 1991a, *Empresariado popular e industrialización: la guerilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)*, *Proposiciones SUR*, pp 180-231, 20.
- SALAZAR, G., 1991b, "The History of Popular Culture in Chile: Different Paths", in: *Popular Cultural in Chile, Resistance and Survival*, edited by Aman K and Parker C., Westview Press, Boulder, pp 13-39.
- TOKMAN, V., 1990, "Le secteur informel en Amérique Latine: quinze ans après", in: *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp 111-130.
- URMENETA, R., 1988, *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Thèse de doctorat, UCL, département de sociologie.