

La economía popular y sus relaciones determinantes

(The popular economy and its key relationships)

Pablo Ignacio Chena*

Resumen

El presente artículo encuentra fundamento en la organización económica que tomó el movimiento de desocupados en la Argentina (Movimiento Piquetero) a partir de la crisis económica de 2001/2002, experiencia conocida como Economía Popular (EP) que hoy nuclea a muchos de sus actores en la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). En este contexto, el artículo explicita, por un lado, las diferencias conceptuales que existen entre la EP y sus símiles analíticos como Economía Social y Solidaria, Economía Informal o Masa Marginal y, por otro, indaga en las relaciones que la caracterizan para señalar, como rasgo distintivo, su subordinación comercial y financiera a la economía capitalista tradicional. Para arribar a estos resultados se llevó adelante una metodología inductiva, a partir de diversas experiencias de campo y de un análisis teórico de los procesos de valorización social del trabajo y de las prácticas financieras que se desarrollan en su interior.

Recibido el 26/02/17
Aceptado el 08/11/17

* Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo - Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (LESET-IdIHCS) / Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Calle 16 n° 1585 - CP 1900 - La Plata - Buenos Aires - Argentina. Correo Electrónico: pablochen@gmail.com

Palabras Clave: Economía Popular, Argentina, Pobreza.

Abstract

This article finds the foundation in the economic organization that took the movement of unemployed in Argentina (Piquetero Movement) from the economic crisis of 2001/2002, experience known as Popular Economy (EP) that today brings together many of its actors in the Confederation of Workers of the Popular Economy (CTEP). In this context, the article makes explicit, on the one hand, the conceptual differences that exist between the EP and its analytical resemblance as Social and Solidarity Economy, Informal Economy or Marginal Mass and, on the other hand, it investigates the relations that characterize it to indicate, as a distinctive feature, its commercial and financial subordination to the traditional capitalist economy. To arrive at these results, a inductive methodology was carried out, based on many empirical experiences and a theoretical analysis of the processes of social valorization of work and its financial practices.

Keywords: Popular Economy, Argentina, Poverty.

Introducción¹

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

Sin embargo, si bien esta realidad describe en parte las condiciones de vida de esta población, estudios sociológicos recientes muestran que, por el contrario, la economía de los sectores populares se encuentra atravesada por lógicas de endeudamiento (Chena y Roig, 2017), que dan cuenta de relaciones financieras complejas mediatizadas por el dinero (Wilkis, 2013). Dichas investigaciones nos distancian de las miradas socioeconómicas mencionadas, que caracterizan normativamente a la economía popular como semi-aislada, solidaria, pero también de aquellas que la suponen afuncional o disfuncional al sistema capitalista tradicional.

El presente artículo tiene por objetivo aportar elementos teóricos para estudiar, desde una metodología inductiva, las relaciones económicas que vinculan a este sector con la economía capitalista tradicional, bajo la hipótesis general de que las mismas son performativas del modo de reproducción de las condiciones socio-económicas propias del mismo (baja productividad, bajos ingresos, atraso tecnológico, marginación). Para esto nos basaremos en un análisis teórico de las características de los procesos de valorización de las mercancías en las economías de mercado (desde una mirada que combina la teoría marxista y de las convenciones del valor) y en el estudio de las asimetrías de poder que se esconden bajo la relación financiera acreedor-deudor. Todo esto enmarcado en dos hipótesis, primero, que el trabajo de la EP está subvalorado socialmente y, segundo, que la EP está sujeta a relaciones financieras que absorben una parte significativa de sus ingresos, lo que se convierte en un freno a sus posibilidades de desarrollo.

Dos grandes preguntas de investigación relacionadas entre sí estructuran formalmente el artículo. Por un lado, si es posible subsumir el concepto nativo de EP a las categorías analíticas tradicionales de economía social y solidaria, economía informal o masa marginal y, por otro, cuáles son las relaciones económicas que determinan la forma de reproducción social de la EP. La primera pregunta se analiza en las secciones 2 a 5 y la segunda da origen a la sección 6. Finalmente se exponen las conclusiones del artículo.

Una mirada crítica al concepto de economía social y solidaria

Diversos sectores políticos y académicos asocian, de forma casi unívoca, la economía popular con la economía social y solidaria (ESS). En esta sección se busca romper con esta vinculación destacando la necesidad de abordar, con nuevas herramientas de análisis, el sistema de producción y distribución de bienes en los sectores populares.

La literatura especializada diferencia la economía social (constituida por asociaciones y organizaciones sin fines de lucro que tienen en común compartir ciertos valores, principios y rasgos institucionales (Bouchard, 2010), de la economía pública (liderada por el Estado) y privada (constituida por empresas capitalistas). Bajo este esquema, la economía solidaria puede formar parte de la economía social o no. Para autores como Coraggio (2012) ambos términos pueden ser utilizados indistintamente – economía social y solidaria– mientras que para Laville y Gaiger (2009), es oportuno diferenciarlos.

En términos amplios, la economía social y solidaria estaría definida: “en contraste con el individualismo utilitarista que caracteriza el comportamiento económico predominante en las sociedades de mercado” (Laville y Gaiger, 2009: p. 169). Dicho término surgió para caracterizar actividades donde prevalecía la cooperación, la autonomía y la gestión democrática y solidaria, reflejada en la socialización de los recursos productivos y la adopción de criterios igualitarios. A través de la ESS se ha buscado valorizar estas experiencias, manteniendo vigentes otros principios en la producción de bienes, la organización del trabajo y la circulación de la riqueza, distintos de la racionalidad estricta del capital.

Los trabajos anteriormente citados coinciden en ver en la economía solidaria una política y estrategia “alternativa” al desarrollo capitalista, que surge de la crisis del

capital y a su vez de la crisis del Estado. Dicha “tercera vía”, o “tercer sector” estaría ofreciendo una solución diferente para la producción, el consumo y las formas de organización en empresas. En definitiva, la ESS se centra en las “formas de producción e intercambio que tiene como objetivo satisfacer las necesidades humanas, construir resiliencia y expandir las capacidades humanas a través de relaciones sociales en base a diferentes maneras de cooperación, asociación y solidaridad” (UNRISD, 2012: p. 1). En esta definición, el énfasis está puesto en distinguir las iniciativas solidarias que son colectivas y organizadas, de las de “individuos desorganizados, trabajadores cuentapropistas y micro y pequeñas empresas”.

En este aspecto, el concepto de ESS refleja una postura normativa que revela más el deseo académico y político que la realidad de la existencia de la vida en los sectores populares. Supone efectivamente una posición ontológica particular que afirma un homo solidarius en oposición a un homo economicus. Pepita Ould-Ahmed (2010), señala que la economía social y solidaria fue concebida como un proyecto teórico y como alternativa económica al capitalismo neoliberal. Según dicha autora, la economía utiliza el término solidario en dos aspectos/enfoques diferentes. Un enfoque positivo, que ve la solidaridad como un hecho y se pregunta sobre lo que vincula a los individuos a un todo, es decir, el vínculo social, la cohesión social y las formas que toman en las sociedades actuales, y un enfoque normativo, que no considera la dependencia entre individuos como un todo, pero reivindica un cierto tipo de dependencia. El Cuadro 1 sintetiza ambos enfoques.

Cuadro 1
Enfoques sobre la solidaridad

| Enfoque Positivo de la Solidaridad (Positivismo Social) | Enfoque Normativo de la Solidaridad (Constructivismo Social) |
|---|---|
| Modelo de equilibrio General. Los individuos son racionales y se relacionan entre sí a través del mercado y del sistema de precios. | Es un enfoque que se nutre académicamente de ciertos modos de dependencia entre individuos diferentes al mercado. |
| En este contexto la solidaridad es inconsciente, no pensada por los individuos. | Es sostenido por autores críticos al modelo neoliberal y al principio del individualismo. En este contexto se encuentra en enfoque de la ESS. |
| El mercados es la forma de relación del individuo con la totalidad social | Se basa en los principios de reciprocidad y acción democrática |

Fuente: elaboración propia en base a Ould-Ahmed 2010.

En este sentido, la autora destaca que la economía solidaria reivindica lo voluntario y la asociación libre donde lo solidario no se impone, sino que se considera una libre elección, que liga al individuo a una comunidad de pertenencia preexistente. Así se expresan dos principios normativos que estructuran la ESS; un componente económico, relacionado a la reciprocidad entre individuos, y un componente político, relacionado a la acción democrática. La noción de reciprocidad se retoma de los desarrollos teóricos de Polanyi (2007), que supone relaciones simétricas entre los agentes que intercambian. El principio de acción democrática supone igualdad de derechos entre los participantes y, por lo tanto, se opone a la idea de “caridad” con personas jerárquicamente inferiores en la escala social, como así también a los acuerdos contractuales basados en el interés individual de las partes.

Desde nuestro punto de vista, las críticas más importantes al concepto de ESS se pueden resumir en los siguientes tres aspectos:

- El principio de reciprocidad sobre el cual se basa su teoría de los intercambios no puede ser analizado al margen de las relaciones entre la ESS y la economía capitalista tradicional. Es importante recordar que la economía capitalista utiliza el mecanismo del mercado para intercambiar sus productos. En este escenario de relaciones, el capital posee el poder financiero, político, legal e institucional necesario para crear barreras de ingreso que desvalorizan los productos de la ESS y les permiten apropiarse del excedente económico generado en este sector.
- El concepto de acción democrática se limita teóricamente a un principio general de participación entre personas con igualdad de derechos, sin dar cuenta del funcionamiento concreto de las instituciones que organizan el proceso colectivo de decisión sobre las grandes orientaciones económicas, políticas y sociales (Ould-Ahmed, 2010).
- La teoría de la ESS promueve una idea horizontal de la solidaridad que no toma en cuenta el peso de los mecanismos de recreación del poder y de las jerarquías simbólicas que existen dentro de los espacios productivos solidarios (Ould-Ahmed, 2010).

Como se puede observar, asociar la economía popular con la economía solidaria es promover una visión donde las actividades económicas de los sectores populares, y sus actores, se basan en “reciprocidades” entre “seres democráticos” por definición. De esta forma, el concepto de ESS fija normativamente que las relaciones solidarias

entre individuos son más importantes que el interés individual o el lucro/la ganancia para explicar la producción de bienes y la distribución de los mismos al interior de este sector. Como señaláramos previamente, dichas aseveraciones distan mucho de ser las prácticas dominantes en la economía popular (Roig, 2011).

El concepto de economía informal en la teoría estructuralista latinoamericana

La caracterización que las teorías económicas tradicionales realizan sobre las actividades productivas y los ingresos de los sectores populares se puede resumir en tres grandes conceptos relacionados: informalidad, pobreza y exclusión social². Las diferencias entre los distintos enfoques surgen a la hora de analizar las causas de este fenómeno, como así también su funcionalidad (o no) a la acumulación capitalista global.

Entre las perspectivas pensadas desde nuestra región se encuentra la postura del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Bajo esta mirada, la informalidad es un sector compuesto por trabajadores que no consiguen empleo en el sector capitalista moderno y, como consecuencia, terminan “subempleados” en emprendimientos de baja productividad e ingresos, en mercados competitivos, desregulados, con bajas barreras a la entrada y sin posibilidades de generación/acumulación de excedentes (Peattie 1980; Tokman 1980). En este caso, el crecimiento de la economía popular se explicaría fundamentalmente por las necesidades de subsistencia de los “trabajadores excluidos” del sistema formal.

En un contexto histórico similar, y alertado por la existencia de una superpoblación relativa de mano de obra que crecía al ritmo de la concentración monopólica del capital, José Nun acuña en 1969 su concepto de “masa marginal”. En palabras del autor: “La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando” (Nun 2001: 87). De esta forma, aparecen similitudes entre el concepto de informalidad de PREALC y el de masa marginal de Nun, ya que ambos fenómenos reflejan un excedente de población que el sector moderno dejó excluido del trabajo formal por el escaso dinamismo del proceso de industrialización de la región.

Respecto de los argumentos por los cuales se consolida y crece la economía informal en la región, nos detendremos primero en las ideas de autores estructuralistas (como Prebisch 1963; Pinto 1969 y Sunkel 1978), referidas a la insuficiencia dinámica, el colonialismo interno y el capitalismo transnacional. Para pasar luego una revisión rápida de ciertas explicaciones marxistas, liberales e institucionalistas del fenómeno.

La insuficiencia dinámica

En el pensamiento de Raúl Prebisch, la economía informal es producto de la “insuficiencia dinámica” del capitalismo periférico (Prebisch 1963). Entendida esta como la incapacidad del sistema de acumular capital al ritmo necesario para absorber, en los sectores de elevada productividad, a los trabajadores que se encuentran en las ramas atrasadas. Desde esta perspectiva, el autor destaca la insuficiente acumulación de capital y la desigual penetración del progreso técnico como las dos grandes causas de las disparidades de productividades e ingresos.

“La penetración desigual de la tecnología contemporánea ha dejado sustraída de ella a una considerable proporción de la población activa. El problema del desarrollo consiste esencialmente en crear las condiciones propicias para que asimile con celeridad esa tecnología (Prebisch, 1981, citado por Estay Reino, 1990:19).”

El principio de la insuficiencia dinámica expresa que en los países periféricos, el capital que se importa resulta insuficiente para ocupar a toda la mano de obra disponible y, en consecuencia, una parte sensible de la población queda al margen del progreso técnico y deambula en una gama de servicios personales de muy baja productividad e ingresos (o en la desocupación).

Colonialismo interno y capitalismo transnacional

Con una mirada algo diferente a la anterior, Pinto (1969 y 1976) señala, como una de las causas de la pobreza y la desigualdad en la región, la concentración del progreso técnico y de sus frutos en pequeñas elites, a través de la lógica de colonialismo interno. Más específicamente, por intermedio de este proceso, el centro interno, conformado por grandes capitales concentrados, explota a la periferia interna con diferentes mecanismos, entre los que se destacan:

- Una relación de términos de intercambio que permite a los capitales concentrados apropiarse de sus incrementos de productividad y de los incrementos de productividad de la economía informal.
- Fugas de capitales financieros desde los estratos atrasados a los modernos por intermedio de un sistema financiero diseñado con este fin.
- Gastos en educación focalizados en los sectores urbanos y de mayores ingresos.
- Un sistema tributario regresivo (basado en la imposición al consumo popular) que extrae proporcionalmente más recursos de los sectores de menores ingresos.
- Créditos subsidiados para la instalación y expansión de las grandes empresas.
- Obra pública que beneficia la productividad de empresas de elevada capitalización.
- Políticas de remuneraciones y de previsión social que benefician particularmente a los asalariados urbanos del sector moderno.

De esta forma, muchos de los incrementos de productividad que parecen conquistas “privadas” o “endógenas” de productividad, tienen en realidad un origen social, pero son apropiadas en exclusividad por los sectores “privilegiados”, a través de la estructura de poder.

Con un argumento similar, Sunkel (1978) señala, como determinante principal de la desigualdad social, al poder del capital transnacional para definir los precios, los salarios, la orientación del gasto público y el crédito a su favor. Para este autor, el proceso de integración transnacional, que surge con la llegada del capital extranjero, genera polos de acumulación de capital que rompen las relaciones sociales existentes previamente y desintegran a todo un conjunto de actividades locales preexistentes. Las consecuencias sociales de este proceso se vinculan con el subempleo, el desempleo y una distribución desigual de los ingresos.

Para este autor, la exclusión social es producto de todo un sistema económico, social y político que gira en torno al desarrollo del sector transnacional (moderno) y en desmedro de los sectores nacionales (de productividades medias y atrasadas). Este proceso de desarrollo-subdesarrollo, que consiste en promocionar al sector transnacional (orientado a las necesidades de las economías desarrolladas) extrayendo recursos del resto de los sectores, tiene como consecuencia lógica incrementar la innovación tecnológica y el ingreso per-cápita de una parte de la

sociedad, mientras que la otra queda desarticulada y sin capacidad para generar las políticas necesarias para su dinamismo (Sunkel, 1978).

La economía informal y su funcionalidad

Con una mirada similar a la anterior, autores marxistas como Cacciamali (1983) y Souza (1981) señalan que existe una relación de subordinación del sector informal respecto del formal o moderno y, por lo tanto, es imposible concebir el desarrollo del capitalismo moderno actual sin la transferencia de ingresos generados en las actividades de la economía informal. En otras palabras, las grandes empresas oligopólicas que operan en el sector moderno obligan a los trabajadores de la economía informal a vender sus productos a precios bajos para, de esta manera, apropiarse del excedente económico generado.

Bajo esta perspectiva, la subordinación que se produce a través del mercado de productos, mediante un sistema de precios generador de un “intercambio desigual” al interior de la cadena productiva (a través de vínculos de subcontratación, tercerización, etc.), permite al gran capital apropiarse del excedente económico generado a lo largo de toda la cadena de valor. En este sentido, investigaciones empíricas como las de Bose (1974) o Gerry (1974) en Calcuta y Dakar respectivamente, muestran que la pobreza de los dueños y empleados de pequeños talleres y fábricas en estos lugares no estaba relacionado especialmente a la escala productiva, o a las deficiencias administrativas propias, sino que tenían su origen en las grandes transferencias de excedente económico hacia los capitales monopólicos que gobernaban dichas cadenas. En esta línea, Pérez, Chena y Barrera (2011), muestran una relación estrecha entre el crecimiento de la informalidad laboral en la Argentina, durante la etapa de la Convertibilidad, y las estrategia del capital concentrado para reducir costos

Un análisis similar podemos encontrar en Portes, Castells y Benton (1989), que destacan a la informalidad como un recurso del capital internacionalizado para reducir costos y competir internacionalmente. En esta concepción, los ocupados en actividades informales son asimilados a asalariados ocultos de las grandes empresas (Portes, 1999).

La mirada liberal e institucional

Los organismos internacionales de crédito, como el Banco Mundial (BM) y el BID, tienen una mirada que asocia la economía de los sectores populares con la pobreza y le dan un carácter más bien disfuncional al sistema. La propuesta de dichos organismos para “luchar contra la pobreza”, está basada en la necesidad de promover en los sectores populares el desarrollo del capital social, a través del empoderamiento de las capacidades organizativas de los pobres. Uno de sus principales precursores, Coleman define al capital social como: “el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones” (Coleman, 1998).

Esta mirada liberal sobre las causas de la pobreza, que se apoya en la idea de que los sectores vulnerables tienen como activo su capital social y que deberían “activarlo” para mejorar la eficiencia de su actividad productiva y salir de la pobreza, es lo que se denomina enfoque vulnerabilidad-activo (Moser, 1998). Finalmente, son los pobres los que tienen la responsabilidad de salir de esa situación potenciando sus capacidades de generar/utilizar redes sociales para resolver sus carencias. Bajo esta premisa, la estrategia del BM se podría resumir en “empoderar a los pobres e invertir en sus activos sociales” (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Humano, 2001).

Las críticas a esta “apuesta” a las redes sociales para mejorar las condiciones de vida de los sectores populares son innumerables. Las más conocidas señalan que la carencia de capital económico y cultural es una barrera estructural severa para salir de la pobreza que no puede ser sorteada únicamente con capital social (ver Bourdieu 1990, Baranger, 2000, Lomnitz 1998). Dicho de otra forma, el capital social puede potenciar al resto de los capitales (económico, cultural y simbólico) pero no alcanza para salir de la pobreza (Gutiérrez 1997, Lomnitz 1998, Toledo y otros, 2006).³

La economía institucional, por su parte, define la informalidad como la expresión de las relaciones entre los agentes económicos y el Estado. Este enfoque retoma el concepto de escape (“exit”) de Hirschman (1970), en el que se afirma que trabajadores y empresas hacen una evaluación costo-beneficio acerca de si deben o no cruzar hacia la formalidad, para señalar que los elevados niveles de informalidad (o niveles de escape) son consecuencia de la mala calidad de los servicios del

Estado y de su capacidad para hacer cumplir las normas. Esta perspectiva, que viene a complementar la definición de informalidad como exclusión de los beneficios del Estado, se constituyó en una crítica al Estado y particularmente al Estado Latinoamericano, al considerar que este no cumplía con sus funciones, servía a intereses particulares y no tenía capacidad para hacer cumplir las leyes, lo que promovía en estos países que muchos prefirieran salir de los circuitos del sector formal.

Como se puede observar por la heterogeneidad de las posturas teóricas de esta sección, la realidad de este sector social de “in-empleables” en el trabajo asalariado se ha complejizado y cada vez resulta más difícil atraparla en un concepto descriptivo (informalidad) o normativo (economía social y solidaria). Como bien señala Koselleck (2004): “resulta excepcionalmente raro que el significado de las palabras y las circunstancias se correspondan mutuamente de forma duradera, y más raro todavía es que cambien en paralelo y en el mismo sentido.” (Koselleck 2004, p31).

El devenir político e histórico de este sector social en la Argentina evolucionó en su forma de organización desde un movimiento de desocupados (movimiento piquetero” a fines de la década del noventa a una forma de organización que tomó fuerza con la crisis de 2001/2002 y que se auto-denominó Economía Popular. Concepto que busca sintetizar las experiencias políticas, sociales y económicas acumuladas desde la crisis de 2001, a través de la positividad de una cultura emergente que se define en oposición a la dominante y que reivindica formas alternativas de trabajo para consolidar derechos colectivos.

Sin embargo, la reivindicación de cierta autonomía de la EP no debe olvidar las relaciones económicas subordinadas que este sector establece con el capitalismo tradicional. Sin embargo, en esta sección pudimos apreciar que sólo podemos dar cuenta en forma parcializada de estos fenómenos con las categorías existentes de ESS y economía informal. Por estos motivos, y retomando las preguntas de la introducción, es que creemos que el concepto de EP no puede ser subsumido en los conceptos señalados. En este sentido, la sección siguiente tiene como objetivo avanzar en una conceptualización de esta nueva definición analítica a través del estudio de las relaciones económicas que dan forma a la estructura interna del sector, más allá de lo heterogéneo de sus actividades y formas de organización del trabajo.

La economía popular y las relaciones de subordinación que la caracterizan

Las secciones anteriores muestran que la economía popular tiene, al menos, dos características económicas que le son propias, independientemente de las actividades concretas que la representan. La primera es el hecho de que involucra a personas que realizan su actividad laboral por afuera de la relación salarial tradicional. Es decir, que quienes la integran son trabajadores que no están alcanzados, en general, por una relación laboral patrón-trabajadores (son trabajadores sin patrón). La segunda es que perciben ingresos bajos y, consecuentemente, tienen una escasa capacidad de consumo y acumulación de capital.

Indagar sobre las causas de la pobreza en la economía popular implica, en términos de economía política, dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿son pobres porque no generan excedente económico o porque otros grupos sociales se apropian de los excedentes que generan? En caso de inclinarnos por la segunda posibilidad: ¿quiénes y a través de qué mecanismos se apropian del ingreso de estos sectores?

En la sección previa destacamos que un mecanismo de apropiación del excedente económico por parte del capital concentrado en la Argentina de la Convertibilidad fue aumentar la informalidad con el objeto de facilitar un mecanismo de intercambio desigual al interior de las cadenas productivas (Pérez, Chena y Barrera 2011). Sin embargo, independientemente de la presencia de esta relación de intercambio desigual, los trabajadores de este sector están sometidos, en mayor o menor medida, a dos grandes relaciones de explotación que la caracterizan. La primera que es de carácter comercial, y se refleja en un proceso de desvalorización permanente de su trabajo bajo la premisa de que producen bienes de calidad inferior. La segunda tiene origen financiero y se focaliza en la idea de que los trabajadores de la economía popular son insolventes porque no poseen garantías reales y tienen bajos ingresos. Como consecuencia, deben afrontar tasas de interés usurarias. La primera relación asimétrica (comprador-vendedor), los lleva a una generación deficiente de ingresos que se traduce en subconsumo y falta de fondos para la inversión y capitalización. La segunda (acreedor –deudor), los obliga a destinar una gran parte de sus ingresos a pagar deudas. Estas dos relaciones, fundantes de la economía popular, son resumidas en el siguiente cuadro:

Cuadro 2

Vinculaciones de la economía popular con la economía capitalista moderna

| RELACIÓN PRINCIPAL | FINANCIERA | COMERCIAL |
|---|--|---|
| Mecanismos de explotación | Altos costos de acceso al dinero. Tasas de interés usurarias | Desvalorización del trabajo popular Barreras a la entrada de productos de la economía popular |
| Justificación de los grupos dominantes | Los trabajadores de la economía popular tienen alto riesgo de insolvencia | Los productos que elaboran son de baja calidad |
| Resultados | Elevado costo de los bienes durable que adquieren del sector capitalista moderno | Bajos ingresos absolutos y relativos por los bienes que producen/venden al sector capitalista moderno |
| Consecuencias económicas y sociales | Altos costos de consumo Bajo ingreso disponible Pobreza | Escasa capacidad de acumulación de capital Desigualdad social |

Fuente: elaboración propia

Estos mecanismos de explotación señalados en el Cuadro 2, generan un círculo vicioso característico de la economía popular, donde la sub-valorización del trabajo genera bajos ingresos, escasa acumulación de capital, baja productividad laboral y la necesidad de endeudarse para acceder a los bienes de consumo básicos. Lo anterior promueve la usura financiera y, como consecuencia, bajos ingresos disponibles y pobreza estructural. El apartado siguiente profundiza en los aspectos teóricos de estas relaciones de poder, que consideramos constituyentes de la economía popular, independientemente de las actividades que la representan.

La desvalorización del trabajo

Marx señaló en *El Capital* que la sustancia del valor de las mercancías en las economías de mercado era el trabajo abstracto⁴ y su magnitud las unidades de tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Muchos de sus seguidores y críticos interpretaron que esto era simplemente una continuación de la teoría ricardiana del valor. Sin embargo, para Rubin (1974) y sus seguidores contemporáneos, entre los que podemos destacar a Clarke (1994), Mohun (1994), Katz (2002), entre otros, la teoría del valor en Marx es fundamentalmente distinta a la de sus predecesores clásicos, porque está enraizada en aspectos sociales del valor. En este sentido el propio autor destaca que:

“si recordamos que la realidad de las mercancías, en concepto de valores, consiste en que son la expresión de la misma unidad social de trabajo humano, aparece evidente que esta realidad, puramente social, sólo puede manifestarse en las transacciones sociales; el carácter de valor se manifiesta en las relaciones de las mercancías unas con otras, y solo en estas relaciones” (Marx, 2003, p. 23).

En la teoría del valor de Marx existe una diferencia cualitativa entre el trabajo concreto y el abstracto. El primero es el trabajo físico que tiene incorporado cada producto cualitativamente distinto como valor de uso. El segundo es el valor abstracto que la sociedad le asigna a cada mercancía en el mercado, en función de determinadas leyes sociales, y es la sustancia del valor de cambio. Por tal motivo, no todo trabajo concreto se convierte en abstracto, sino que la transformación se encuentra mediada por una valoración social. Es la sociedad la que define el valor del trabajo privado, a través del proceso espontáneo de intercambio regular en el mercado.⁵ En este sentido, Mohun (1994) destaca que en la teoría marxista, la creación de valor no está identificada con un proceso físico, sino social, y el trabajo abstracto sólo aparece en el intercambio posterior. No hay forma, entonces, de determinar el valor de un bien sino hasta que el mismo es comercializado en el mercado.

Si el trabajo fisiológico (“el gasto de energía nerviosa y muscular”) no es la fuente del valor, y si el valor no es tampoco un concepto técnico, ¿cuáles son las “leyes sociales” que definen el valor que surge espontáneamente en el intercambio? Al respecto, Katz (2002) señala que: “no se refiere a valores morales, éticos o familiares, ni tampoco a un principio jurídico de equidad” (Katz 2002, p. 14). Mientras que Rubin (1974) y Clarke (1994) destacan su carácter social e histórico y la importancia de la lucha entre y dentro de cada clase para determinar su magnitud. En este sentido, para Himmelweit y Mohun (1994) la especificación de lo que se produce (la composición del output) y las técnicas con las que es producido (los coeficientes técnicos de producción) no pueden ser considerados en forma aislada de la forma de organización del proceso trabajo. Es la propia ley del valor la que se encuentra tecnológicamente representada en la relación técnica de insumo-producto.

En el estudio sobre la conmensurabilidad del valor, Rubin (1974 pp. 206-207) señala que, en el caso de una comunidad socialista, la medida social del trabajo es calculada e igualada por “órganos sociales” formalmente constituidos para tal fin. Sin embargo, para el caso de economías de mercado, donde estos entes sociales

centralizados que organizan la producción no existen, se puede interpretar que el autor sigue los primeros escritos de Marx sobre la Ideología Alemana (German Ideology) para destacar que, en este caso, el interés general queda representado en la clase dominante que declara su interés particular como general, estableciendo la idea de universalidad de los mismos. “El interés particular es expresado como el general y el general como el dominante” (Rubin 1994, p. 51). Lo anterior lleva a pensar en un proceso de valorización social del trabajo en donde las convenciones sociales y los procesos políticos hegemónicos juegan un rol preponderante (Chena, 2011). En este sentido, el concepto de calidad, como una de las principales convenciones sociales que condensa las relaciones sociales implícitas en el valor, cumple un rol fundamental a la hora de explicar el mecanismo de validación social de los ingresos generados por la EP.

Las convenciones de calidad en la economía popular

El análisis marxista desarrollado previamente focaliza en el proceso general de valorización social del trabajo pero no da cuenta de los motivos por los cuales dos gastos de trabajo que crean cantidades iguales de un determinado producto pueden tener valores distintos. “Dos gastos de trabajo se reconocen como iguales si crean cantidades iguales de un producto determinado” (Rubin 1974, p. 212). Sin embargo, a nivel empírico se observan diferentes precios para una misma mercancía si esta se vende “en la calle” por trabajadores de la EP o en un Centro Comercial de la economía formal. Ante esta realidad se pueden tener al menos dos hipótesis, la primera es considerar que son desviaciones de los precios de mercado respecto del valor y la segunda es pensar que hay factores “convencionales” que están afectando la valorización social del trabajo en estos casos. Para dar cuenta de esta segunda hipótesis es necesario analizar el papel que juegan las “convenciones de calidad” en la determinación de los precios de mercado.

Si el mercado funciona correctamente los bienes de calidades homogéneas deben tener un único precio referenciado en el valor. En este caso se requiere que la calidad esté perfectamente definida y sea conocida por todos. Si, por el contrario, existen asimetrías de información respecto de la calidad de una mercancía (es decir, si el vendedor conoce mejor la calidad de los bienes que el comprador), entonces el precio de oferta no es información suficiente para que este último pueda tener una idea clara sobre la calidad del bien. En estas circunstancias, la incertidumbre

hace que el demandante tome en cuenta el comportamiento y las características del oferente como referencia para formar sus propias ideas sobre la calidad del bien (Orléan 2011, Dupuy 1989). El resultado de este comportamiento ante la falta de información es la aparición de transacciones de bienes de calidad homogénea que, al ser vendidos por personas de características físicas, sociales y culturales heterogéneas, tienen precios sistemáticamente distintos. En este caso es la persona del vendedor y sus cualidades físicas, morales y culturales las que el comprador juzga a la hora de valorizar la calidad de la mercancía.⁶

Cuando este comportamiento se generaliza, los parámetros utilizados como referencias de calidad se universalizan también hasta “objetivarse socialmente” en convenciones que se imponen luego como un hecho unánimemente reconocido por todos. Esta transparencia “convencional” del mercado evita la manipulación estratégica de la noción de calidad por ciertos agentes. Dupuy define las convenciones sociales como: “Una regularidad que tiene su fuente en las interacciones sociales pero que se presenta a los actores bajo una forma objetivada” (Dupuy 1989, p.145). La construcción de estas creencias generalizadas forman parte luego del cúmulo de saberes sociales comunes (common knowledge) sobre “la calidad” que pasan a ser un elemento clave para coordinar la acción de los actores del mercado (Orléan, 2004).

Autores neokeynesianos, como Akerlof (1970) y Stiglitz (1987), advirtieron que la información asimétrica tiende a hacer desaparecer el mercado. Ante este riesgo eminente surgieron numerosas instituciones económicas para contrarrestar el efecto de la incertidumbre. Ahora bien, ¿cómo se crean estas instituciones que “garantizan” calidad?; ¿cómo se legitiman socialmente? Si partimos de la base de que la representación común que se tiene sobre ella es una construcción social que se edifica a través de convenciones, entonces: ¿cómo se legitiman las convenciones sociales sobre los parámetros de referencia para medir la calidad? En este sentido, Lordon (1999) destaca la importancia que tienen los bloques de poder hegemónicos en la validación de las referencialidades sociales unánimemente aceptadas.⁷

A nivel empírico trabajos como los de Lepore y Schleser (2006) muestran que los trabajadores que integran la EP, (como es el caso de los cuentapropistas de oficio) ganan casi un 40% menos por hora trabajada respecto de los asalariados formales en iguales ocupaciones. Mientras que Salvia y Quartulli (2012) observan que los ingresos de los trabajadores que poseen un empleo regulado en el sector moderno-

formal, superan en un 82% a los trabajadores no regulados que trabajan en el sector no moderno-informal (asimilable a la EP). En este contexto la EP tiene por delante el gran desafío de crear los mecanismos institucionales necesarios para validar socialmente convenciones de calidad que permitan revalorizar su trabajo en el intercambio que produce cotidianamente con el sector capitalista.

La relación acreedor-deudor como dispositivo de poder

La enorme red de deudas que teje el capital financiero para ejercer su dominio se extiende a todos los sectores sociales (trabajadores formales, desempleados, jubilados, estudiantes, consumidores y trabajadores de la economía popular) a través de un proceso de endeudamiento continuo que tiene como objetivo capturar y administrar los excedentes económicos generados por el trabajo.

¿Cómo opera este poder desmedido del acreedor financiero? Marx en 1844 ya nos alertaba sobre el peligro que significa este tipo de alienación extrema donde la existencia moral, social y hasta la intimidad misma de las personas, son parte del intercambio mercantil. En este sentido, dicho autor explicitaba que: “la vida del pobre, sus talentos y su actividad son, a los ojos del rico, una garantía del reembolso de lo prestado: en otras palabras, todas las virtudes sociales del pobre, el contenido de su actividad social, su existencia misma representa para el rico el reembolso de su capital y sus intereses usuales. La muerte del pobre es entonces el peor incidente para el acreedor, es la muerte de su capital y sus intereses” Marx (1968, pp. 21).

A través del préstamo, el capital se hace carne en la propia persona del deudor, que es sometido a un proceso de valorización/cuantificación continuo en base a parámetros subjetivos que intentan determinar su voluntad y capacidad de pago. Para estimar el valor del capital que posee, el acreedor toma en cuenta las cualidades morales, el estilo de vida y las virtudes sociales de deudor y, a partir de estos elementos, dictamina sobre su solvencia (como equivalente subjetivo del valor). Es una relación de extrema desconfianza en la cual ambas partes se observan como rivales y en donde, el acreedor, con su posición dominante busca ejercer un control estricto sobre la persona del deudor para anularle cualquier intento de autoafirmación y/o auto posicionamiento que haga peligrar el “repago de su deuda” (Lazzarato, 2013).

Apelando nuevamente a Marx: “el crédito es el juicio que la economía política hace sobre la moralidad del hombre. En el crédito, en lugar de un metal o un papel, es

el hombre mismo que deviene en mediador del intercambio” (Marx 1968, pp.21). El dispositivo de la deuda actúa, entonces, sobre la intimidad de las personas y su conciencia como una camisa de fuerza social que busca eliminar cualquier iniciativa que signifique una reivindicación autonómica del sujeto. En este aspecto, Nietzsche (1972) va incluso más lejos al señalar que, en la relación acreedor-deudor, el primero busca, a través de un contrato privado, satisfacer su deseo más íntimo de apropiarse de la persona misma del deudor y de su voluntad.

Es importante señalar lo anterior porque la estrategia de generar “deudores de la economía popular” se construye con la premisa de crear nuevos pasivos que le permitan al bloque capitalista convertir el acceso al dinero líquido en una forma de control sobre dicho sector. A través de la deuda, el acreedor financiero dictamina sobre la solvencia del deudor por medio de un juicio de valor subjetivo y personal que se extiende más allá de las capacidades económicas de éste, para expedirse sobre la bondad o maldad de sus conciencias. “Por bueno, el acreedor, como Shylock, entiende solvente” (Marx 1968, pp. 20). Este control sobre la subjetividad, a través de la moral de la “culpa por tener deudas”, fue entendido rápidamente por Nietzsche (1972), quien nos recuerda que esta “mala conciencia de la deuda”, es la que reprime nuestros instintos de libertad hasta volverlos latentes y controlables externamente.

En resumen, el mecanismo del endeudamiento, como toda relación de explotación, actúa sobre los trabajadores de la economía popular desde un plano objetivo y otro subjetivo. En el primer caso, las elevadas tasas de interés que deben afrontar estos trabajadores de la EP para acceder a un consumo básico de bienes durables es un elemento clave para capturar los excedentes económicos que el capital financiero necesita para reproducirse en forma ampliada. En este aspecto diversos trabajos empíricos muestran que el costo financiero que afrontan los sectores populares en la Argentina, en lo que respecta a crédito al consumo, es muy superior al de la economía formal. Por ejemplo, Chena y Roig (2017) muestran que el mismo supera en 77% al promedio vigente en el sector formal (periodo 2014-2015). Mientras que (Feldman 2013) observa valores de costo financiero total de 135% en entidades financieras no bancarias para el año 2013.

A lo anterior se suma, como elemento subjetivo, el miedo que imprime el acreedor a través de la amenaza de quedar excluido del crédito necesario para acceder a los consumos de bienes simbólicos necesarios para pertenecer a una determinada jerarquía social. La restricción de vivir al contado implica una amenaza cierta

del capital financiero a las posibilidades de vida del deudor en un determinado contexto social (Hadad, 2016)

Conclusiones

En la introducción a este trabajo nos propusimos contestar dos preguntas de investigación, primero, si es posible subsumir el concepto nativo de EP en las categorías analíticas tradicionales de ESS, economía informal o masa marginal; y segundo, sobre cuáles son las relaciones económicas que determinan la forma de reproducción material de la EP

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

En este sentido, observamos que la desvalorización del trabajo popular implícita en las relaciones comerciales comprador-vendedor, independientemente de las conexiones directas que puedan tener con las cadenas productivas dominadas por los capitales monopólicos. Así como también la trampa financiera que convierte a estos sectores en deudores de una relación de explotación financiera que les absorbe un alto porcentaje de sus ingresos y los condiciona en su accionar futuro, son dos características estructurales de la reproducción de este sector social que se autodenominó economía popular.

Por último, el presente trabajo explora estas relaciones en el entendimiento que son la causa de la pobreza, los bajos ingresos y la escasa productividad de la EP, como sector subalterno en las nuevas jerarquías sociales que impone el capitalismo financiero. Desde esta perspectiva, su futuro pasa por reivindicarse a sí misma como una nueva forma de organización del trabajo, a través del desarrollo de instituciones

colectivas propias que contrarresten los diferenciales de poder que existen hoy en relación al sector capitalista tradicional. Dichas asimetrías, basadas en la escala productiva, en el acceso diferencial al dinero y en las jerarquías institucionales, condicionan a la EP a una situación de pobreza estructural y de subutilización de sus potencialidades económicas.

Notas

- 1| El autor agradece especialmente los comentarios, aportes y observaciones realizados por los integrantes de la Mesa de Economía del Movimiento Evita. Lo errores y omisiones que subsistan en el documento son exclusiva responsabilidad del autor.
- 2| Independientemente de las heterogeneidades productivas y sociales que puedan observarse al interior del sector.
- 3| Reflexiones aparte merecería el enfoque del “desarrollo como libertad” de Amartya Sen, donde la pobreza está asociada a la privación de capacidades.
- 4| “El trabajo abstracto universal es trabajo socialmente igualado en la forma específica apropiada a la producción de mercancías, trabajo que se convierte en social y se divide sólo por el proceso de igualación social. Sólo este trabajo socialmente igualado puede ser descrito como abstracto o universalmente abstracto” (Rubin, 1994, p. 48).
- 5| El trabajo abstracto no debe confundirse con trabajo socialmente igualado (Rubin, 1974).
- 6| Un juzgamiento similar reconoce Marx (1968) en la relación acreedor –deudor. Allí el autor señala que, a la hora de otorgar un crédito, el acreedor observa la moralidad del deudor, sus virtudes sociales y su existencia misma para dictaminar sobre su solvencia. En este caso, el concepto de solvencia y de calidad parecen remitir a representaciones sociales similares.
- 7| Para un resumen de la discusión sobre este aspecto ver Orléan (2004)

Bibliografía

- Akerlof, G. (1970) The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n°3, août 1970, pp. 488-500.
- Baranger, D. (2000) Sobre estructuras y capitales: Bourdieu, el análisis de redes y la noción de capital social. *Revista Avá*, N° 2, Ed. Universitaria, Universidad Nacional de Misiones.
- Bose, A. (1974) The informal sector in the Calcutta metropolitan economy. ILO, Geneva.
- Bourdieu, P. (1990) Algunas Propiedades de los campos. En *Sociología y Cultura*, Grijalbo, México.
- Bouchard, M.J. (2010) *Économie sociale & Économie publique / Social Economy & Public Economy. Worth of the Social Economy: An International Perspective*, CIRIEC, Peter Lang AG: Bruxelles, BEL.

- Cacciamali, M.C. (1983) *O setor informal urbano e formas de participação na produção*. Ed. IPE, San Pablo.
- Clarke, S. (1994) "The Value of Value". En Simon Mohun, *Debates in Value Theory*. Londres: Basingstoke, Macmillan, pp. 129-148.
- Chena, P. (2011) *Heterogeneidad estructural, crecimiento económico y distribución del ingreso. El caso de Argentina 1991-2006*. Tesis de doctorado Universidad de Buenos Aires-Universidad de Picardie Jules Verne.
- Chena, P. y Roig, A. (2017) *L'exploitation financière des secteurs populaires argentins*, *Revue de la Régulation* (en prensa)
- Coraggio, J. (2012) *La Economía Social y Solidaria (ESS) en América Latina*. En GUILLÉN A. y PHÉLAN M., *Construyendo el Buen Vivir*, Universidad de Cuenca/PYDLOS, Cuenca, 2012, pp. 236-256
- Coleman, J. (1988) *Social capital in the creation of human capital*. *American Journal of Sociology*, pp. 95-120.
- Dupuy J.P. (1989) *Convention et Common knowledge*. *Revue Économique*, vol. 40, n°2, 361-400.
- Estay Reino, J. (1990) *La concepción general y los análisis sobre la deuda externa de Raúl Prebisch*. Siglo Veintiuno Editores.
- Feldman, G. (2013) *Créditos para el consumo. Análisis del fenómeno socioeconómico y su impacto en los sectores populares*. Área de Fraudes Económicos y Bancarios de la PROCELAC.
- Gerry, C. (1974) *Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar*, ILO, Geneva.
- Hadad, I. (2016), "¿Cómo hago para salir de aquí? Deuda morosa y subjetividad en la Argentina contemporánea", *Mémoire de Master en sociologie économique*, IDEAS, UNSAM.
- Himmelweit, S. y Mohun, S. (1994) *The Reality of Value*. En MOHUN S., *Debates in Value Theory*. Londres: Basingstoke, Macmillan.
- Hirschman, A. (1970) *Exit, voice and Loyalty: Responses to decline in firms, organizations and States*. Harvard University Press.
- Katz, C. (2002) *La actualidad de la teoría objetiva del valor*. *Laberinto* N° 9 (mayo), <http://laberinto.uma.es>.
- Koselleck, R. (2004) *Historia de los conceptos y conceptos de historia*. *Ayer*, pp. 27-45.
- Laville, J. y Gaiger, L. (2009) *Economía solidaria*, en *Diccionario de la otra economía*. En CATTANI A., CORAGGIO J, LAVILLE J., en colección *lecturas sobre economía social*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Altamira, y CLACSO Ediciones, Los Polvorines y Buenos Aires.

- Lazzarato, M. (2013) *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Amorrortu editores. Buenos Aires-Madrid.
- Lepore, E. y Schleser, D. (2006) *La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación*. Trabajo, ocupación y empleo, 4, pp. 193-226.
- Lomnitz, L. (1998) *Supervivencia en una barriada en la Ciudad de México*, en *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos sobre antropología latinoamericana*, FLACSO-Porrúa, México.
- Lordon, F. (1999) *Croyances économiques et pouvoir symbolique*. L'Année de la Régulation, vol. 3, pp. 169-210.
- Marx, K. (1968 [1844]) *Crédit et Banque*. Euvres, vol 2, Économie, 2, Gallimard, Paris.
- Marx, K. (2003) *El Capital*, tomo I, vol. 2. Siglo XXI editores, México.
- Mohun, S. (1994) *Value, Value-Form and Money*. En MOHUN S., *Debates in Value Theory*. Londres: Basingstoke, Macmillan, pp. 214-229.
- Moser, C. (1998) *The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies*. World Development, vol. 26 (1), Oxford.
- Nietzsche, F. (1972 [1887]) *La genealogía de la moral: tratado segundo*. Alianza Editorial, Madrid.
- Nun, J. (2001) *La Desigualdad y los impuestos*. Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Orléan, A. (2011) *L'Empire de la valeur. Refonder l'économie*, Le Seuil, Paris
- Orléan, A. (2004) *L'économie des conventions: définitions et résultats*. En Orléan, A, *Analyse économique des conventions*, deuxième édition, Paris, PUF.
- Ould-Ahmed, P. (2010) *La Solidarité vue par l'Économie Sociale et Solidaire*. Revista Tiers Monde, 2010/1/12
- Peattie, L. (1980) *Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality*. En *Developing Urban Economies*. International Regional Science Review, pp. 1-31.
- Perez, P., Chena, P. y Barrera, F. (2011) *La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial*. En *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* BUSSO Y PÉREZ (coord.). Miño y Dávila, CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.
- Pinto, A. (1969) *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano, en América Latina*. Ensayos de interpretación económica, Editorial Universitaria.
- Pinto, A. (1976) *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina*. En *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

- Polanyi, K. (2007) *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. (1999) *La economía informal y sus paradojas*. En Carpio y Novacovsky (comp.) *Informalidad y Exclusión social*. SIEMPRO/OIT. Buenos Aires.
- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. (1989) *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore y Londres: The Johns Hopkins University Press.
- Prebisch, R. (1963) *Hacia una dinámica del desarrollo Latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2001) *Informe sobre Desarrollo Humano año 2001*. Naciones Unidas.
- Roig, A. (2011) *Separar de sí, separar para sí*, informe CDC.
- Rubin, I. (1994) *Abstract Labour and Value in Marx's System*. En MOHUN S., *Debates in Value Theory*. Londres: Basingstoke, Macmillan.
- Rubin, I. (1974) *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Buenos Aires: Cuadernos de Pasado y Presente.
- Salvia, A. y Quartulli (2012) *Movilidad socio-ocupacional en la Argentina. Un análisis desde las desigualdades sociales de origen y las desigualdades laborales de destino*. In V Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población. Asociación Latinoamericana de Población.
- Souza, P. (1981) *Emprego e renda na pequena producao urbana no Brasil*. *Estudos Económicos*, vol 11, n°1.
- Sunkel, O. (1978) *La dependencia y la heterogeneidad estructural*. *El Trimestre Económico*, vol. XLV, N° 177, pp. 3-20.
- Stiglitz, J.E. (1987) *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*. *Journal of Economic Literature*, 25(1), pp. 1-48
- Tokman, V. (1980) *Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980*. *Revista de la CEPAL N° 17*, Chile.
- Toledo, F. y López, E. (2006) *La noción de capital social como herramienta para la superación de la pobreza. Un análisis de su importancia desde dos perspectivas disímiles*, en *Macroeconomía, Mercado de Trabajo y Grupos Vulnerables*, NEFFA J. Y PÉREZ P. ed., Editorial Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.
- UNRISD (2012) *Concept Paper on Social Economy*. UNRISD-Ginebra.
- Wikis, A. (2013) *Las Sospechas del Dinero: Moral y Economía en la Vida Popular*. Buenos Aires: Paidós.