

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

CARRERA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN DESARROLLO Y GESTIÓN TERRITORIAL

Tema: “El proceso emprendedor en la Economía Popular. Las estrategias de trabajadores y trabajadoras de Villa La Lata, Rosario (2019 a 2021)”

Autor: Leandro Damián Giordani

Director: David Esteban Asteggiano

Marzo de 2022

Resumen

Hacia fines de la década del '70 y luego con mayor énfasis durante la década del '90, las dinámicas del proceso de modernización capitalista comenzaron a delinear un mercado de trabajo altamente heterogéneo y polarizado. La relación laboral clásica asociada al empleo asalariado, formal y estable, dejó lugar a grandes masas de trabajadores desempleados y precarizados.

El surgimiento del trabajador de la economía popular como sujeto social, demanda conocer en profundidad las distintas dimensiones que hacen a la práctica laboral de los trabajadores del sector, tales como el tipo de relaciones y vínculos que entablan, las regulaciones vinculadas a su actividad, el papel del Estado y las políticas públicas, la organización y división de las tareas de producción y reproducción social, las regulaciones y normativas históricas y recientes, así como la construcción de identidades colectivas, entre otros.

Así, el presente trabajo persigue el esfuerzo de abordar una de estas dimensiones, buscando caracterizar el proceso emprendedor de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular. En particular, se analiza al grupo de trabajadores de un territorio de la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, conocido como “*Villa La Lata*” en el período de tiempo que abarca del año 2019 al 2021 inclusive.

Palabras clave: *trabajadores de la economía popular, economía popular, proceso emprendedor.*

Índice general

Introducción	6
Planeamiento de la investigación.....	7
Objetivo de la investigación.....	7
<i>Hipótesis</i>	7
Marco teórico	8
Contexto histórico del surgimiento del Trabajador de la Economía Popular.	8
Trabajadores de la Economía Popular: aproximaciones conceptuales.....	17
Emprendedor/a: origen y evolución del concepto, aportes desde el pensamiento económico.	25
Proceso Emprendedor: etapas y factores de incidencia.	31
Descripción del caso y de la metodología de investigación	37
Descripción del territorio y sus trabajadores.....	37
<i>Los Barrios Populares</i>	37
<i>Caracterización de los trabajadores y trabajadoras</i>	40
Marco metodológico	45
<i>Universo del estudio</i>	46
<i>Localización del estudio</i>	46
<i>Alcance temporal del estudio</i>	47
<i>Estrategia de investigación</i>	48
<i>Instrumentos de investigación</i>	49

<i>Límites de la investigación</i>	49
Proceso emprendedor de los trabajadores de la economía popular: estudio de casos y análisis de los resultados.....	50
Perfil de los emprendimientos.....	50
Proceso emprendedor: caracterización y análisis de resultados.....	52
<i>Surgimiento de la idea</i>	52
<i>Financiamiento durante la vida del proyecto</i>	55
<i>Relaciones laborales y espacio productivo</i>	57
<i>Aspectos legales, tributarios y previsionales</i>	58
<i>Estrategia de Marketing</i>	61
<i>Aspectos de gestión</i>	63
<i>Debilidades y Amenazas</i>	64
Conclusiones.....	67
Referencias.....	73
Anexo I – Entrevista semi-estructurada.....	78

Listado de figuras

Figura 1 – Sistema de desarrollo emprendedor.....	34
Figura 2 – Caminos del emprendedor.....	35
Figura 3 – Delimitación geográfica del estudio.....	48

Listado de gráficos

Gráfico 1 – Cantidad de barrios populares surgidos según la década en que se crearon.....	38
Gráfico 2 - Inscriptos/as al ReNaTEP, distribución por rama de actividad. Julio 2020- 11 de Agosto 2021.....	42
Gráfico 3 – Antigüedad del emprendimiento.....	45

Listado de tablas

Tabla 1 – Acceso a los servicios básicos de los barrios populares de la ciudad de Rosario.....	40
Tabla 2 – Oficios y actividades de las inserciones laborales “en negro” o “por cuenta propia” en barrios populares de Rosario, 2016- 2019.....	44
Tabla 3 – Caracterización inicial de los emprendimientos bajo estudio.....	51
Tabla 4 - Capacidades y recursos al momento de iniciar el emprendimiento.....	55
Tabla 5 - Fuentes de financiamiento.....	57
Tabla 6 – Trabajadores y espacio productivo.....	59
Tabla 7 – Aspectos legales, impositivos y previsionales.....	61
Tabla 8 – Estrategia de marketing.....	63
Tabla 9 – Debilidades y Amenazas.....	66

Introducción

El contexto socioeconómico latinoamericano generado luego de la caída del Acuerdo de Bretton Woods, las políticas liberales aplicadas hacia fines de la década del '70 y profundizado por la crisis de la deuda de las economías regionales de la década siguiente, dio lugar al surgimiento de un nuevo sujeto histórico, el trabajador de la economía popular.

Ajeno a la lógica de acumulación capitalista y contando solo con su fuerza de trabajo, este sujeto emprende una actividad económica con el fin de sobrevivir y sostener un proyecto de vida digna.

Al analizar la bibliografía académica del proceso emprendedor, se parte de una serie de supuestos bajo los cuales la actividad emprendedora parte de un sueño, de una idea de negocio innovadora o la identificación de una oportunidad de mercado, para luego implementar una serie de estrategias que tienen como objetivo general la maximización de la ganancia.

En este trabajo se plantea el desafío de caracterizar el proceso emprendedor del trabajador de la economía popular, denominado en la bibliografía mayoritaria como emprendedor por necesidad, entendiendo que para cada una de las variables se pueden identificar un conjunto de elementos que lo diferencian y que merecen un análisis alternativo.

Para ello se realizará un análisis de casos de trabajadores y trabajadoras que poseen un emprendimiento en Villa La Lata de la ciudad de Rosario, que permitan construir conocimiento sobre el objeto de estudio. En ese sentido se analizarán los resultados acerca del perfil de los emprendedores, el momento de surgimiento de la idea y su puesta en marcha, la organización interna, aspectos de la gestión, marketing y finanzas del negocio, su mercado, el cumplimiento de la normativa pertinente, así como las debilidades y amenazas que identifican.

Planeamiento de la investigación

Objetivo de la investigación

Objetivo general

Analizar y caracterizar el proceso emprendedor de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular de Villa La Lata, ciudad de Rosario, en el período 2019 a 2021.

Objetivos específicos

1. Analizar el proceso histórico del surgimiento del Trabajador de la Economía Popular y su concepto.
2. Identificar las etapas del proceso emprendedor de acuerdo a la bibliografía tradicional.
3. Analizar el proceso emprendedor de los casos bajo estudio e identificar sus particularidades.

Hipótesis

El proceso emprendedor de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular presenta elementos propios que lo diferencian del proceso analizado en la bibliografía tradicional y que requieren una descripción en sus aspectos cuantitativos y cualitativos que permitan un mayor conocimiento del sector.

Marco teórico

Contexto histórico del surgimiento del Trabajador de la Economía Popular.

Para entender el surgimiento de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular como un actor relevante en el escenario nacional y en particular en la ciudad de Rosario, se deben analizar determinados sucesos que se dieron lugar durante el siglo XX en América Latina y el mundo en materia económica.

En junio de 1944, los países aliados contra el eje en el marco de la segunda Guerra Mundial, se reunieron en el Hotel Mount Washington, en las afueras del poblado de Bretton Woods, Estados Unidos, para discutir las nuevas bases de un sistema monetario internacional para la posguerra (Hodara, 1994).

Durante las jornadas se discutieron esencialmente dos propuestas, las esbozadas por los economistas Harry Dexter White y John Maynard Keynes, responsables de las delegaciones de Estados Unidos y del Reino Unido respectivamente. La estrategia estadounidense fue la que tuvo mayor influencia entre los cuarenta y cuatro países asistentes.

El acuerdo final se centraba en las premisas de desarrollo, estabilidad financiera internacional y liberalización del comercio (Martínez Rangel & Soto Reyes Garmendia, 2012). Así, en Bretton Woods se dio origen al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento - hoy Banco Mundial -. De forma resumida podemos decir que este último tenía como objeto otorgar créditos para la reconstrucción de Europa una vez finalizada la guerra, así como el fomento a los países subdesarrollados.

En cuanto al FMI, la autora Alicia Girón (2008) en su trabajo expresa que el organismo fue diseñado para la creación y el control de la liquidez internacional, así como el mantenimiento

de un sistema de tipos de cambio estables pero ajustables, para lo cual ayudaría a los países con dificultades transitorias en la balanza de pagos, a mantener la estabilidad cambiaria, como factor coadyuvante al desarrollo de la economía internacional.

Surge allí un sistema con tipos de cambio fijos, y el oro como denominador común de las paridades monetarias, expresadas al mismo tiempo en dólares estadounidenses. Se permitió la tenencia de divisas en las reservas monetarias de los países. Por tanto, los tipos de cambio, los desequilibrios en la balanza de pagos y las reservas (antes en oro, ahora en dólares) son las claves para entender la articulación de un sistema monetario hegemónico. Comienza en ese momento una centralización monetaria internacional en torno al dólar, convertible en oro a una tasa determinada.

Los autores mejicanos Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia (2012) a su vez identifican que las políticas económicas promovidas en aquel encuentro se instauraron con éxito recién a finales de la década de 1940 y principios de 1950. Entre los acuerdos más representativos se encuentra aquel firmado en la ciudad de La Habana en el año 1947 y que llevaría a una reducción de las barreras arancelarias en vistas a la apertura comercial de las naciones, conocido como Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). En la región, tan solo Brasil, Cuba y Chile firmarían el mismo.

Durante las décadas siguientes, el FMI tuvo gran influencia sobre las políticas monetarias de países en desarrollo por medio de créditos condicionados, promoviendo la apertura comercial en un mundo cada vez más globalizado, con movilidad internacional de capitales.

Contraria a esta visión de integración comercial que impulsaban los países desarrollados, se formó una corriente de pensamiento que trató de interpretar la especificidad de la realidad de los

países latinoamericanos y así su relación con el resto del mundo. En el año 1948 nace la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que es hoy una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas.

Desde sus inicios, con gran influencia del argentino Raúl Prébisch, la CEPAL analizó la realidad de los países de la región y organizó su pensamiento entorno a la Teoría Estructuralista (Bielchowsky, 2009). Esta estudió la especificidad productiva, social, institucional y de inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe en su condición de “periféricos” en contraposición a las economías “centrales”.

Al analizar el pensamiento inaugural de la CEPAL, Bielschowsky indica que los estructuralistas concluyeron que la región presentaba una marcada especialización en bienes del sector primario y baja diversidad productiva (complementariedad intersectorial e integración vertical reducidas); niveles muy dispares de productividad sectorial y oferta ilimitada de mano de obra con ingresos próximos a la subsistencia; y una estructura institucional (Estado, sector agrario y composición empresarial, entre otros) poco inclinada a la inversión y al progreso técnico.

En este sentido, existía una asimetría básica entre el escaso dinamismo de la demanda mundial de productos primarios originados en los países en desarrollo y la amplia demanda periférica de productos industriales fabricados en el centro. Esto generaba un desequilibrio en la balanza de pago de los países latinoamericanos de carácter estructural. Así, a diferencia de los defensores del libre comercio, los intelectuales de la CEPAL entendían que existía un deterioro de los términos de intercambio en perjuicio de los países de la periferia. A su vez, esto agravaba la falta de divisas necesarias para un proceso de industrialización.

La Comisión también tomaba distancia de los intelectuales del Fondo Monetario Internacional, en tanto que tenían una explicación no exclusivamente monetarista de la inflación (Hodara, 1994). Justamente, serían los desajustes en la balanza de pagos y otros problemas estructurales las posibles causas inflacionarias (Bielchowsky, 2009).

En la década del sesenta, la institución comenzó a observar que el proceso de industrialización que se llevaba adelante en la región, incluyendo la Argentina, no había impedido que aumentara considerablemente la pobreza urbana. A partir del análisis que vinculaba la pobreza y la distribución desigual del ingreso con el aumento de las disparidades en materia de productividad y remuneración del trabajo entre personas, sectores y regiones, se originó el concepto de heterogeneidad estructural.

En 1971 de forma unilateral, Estados Unidos rompe la paridad del dólar con el oro, dando fin al pacto de Bretton Woods. Esto conllevó a que los países adopten de forma casi inmediata un régimen monetario con tipo de cambio flotante (Hodara, 1994). La autora Alicia Girón (2008, pág. 47) denomina al período que continúa como la era “post Bretton Woods” y la caracteriza por la existencia de un sistema monetario internacional desvinculado de un activo externo de reserva; la creación de recursos financieros por encima del ritmo de crecimiento del comercio internacional; el desplazamiento de flujos de capital a los mercados emergentes; las continuas crisis financieras; los cambios drásticos en los sistemas financieros nacionales; y la acumulación de reservas en las economías emergentes.

Para analizar la Economía Popular bajo el paradigma desarrollista que predominó en la región desde la posguerra hasta la década del setenta, José Luis Coraggio (2013) expresa que la visión de los intelectuales de aquel entonces distinguía a la economía como una estructura mixta en la que se contraponían una modernización planificada desde un Estado desarrollista y

regulador (economía estatal), y una economía con predominio del sistema de mercado (economía empresarial privada).

Su principal crítica radica en que esta perspectiva de la modernización no reparaba en un vasto segmento de la población cuyos recursos y capacidades no estaban integrados al modelo de economía mixta de dos sectores. Este “sector informal”, ya sea en el campo o en la ciudad, no respondía al modelo de la empresa de capital ni al de las instancias del Estado.

Así, este desarrollismo presumía que este significativo segmento socio-económico sería subsumido a medida que avanzaba el crecimiento de la economía formal, mediante procesos de mercantilización/asalariarización, con la formación de una clase empresarial nacional y de la modernización de las estructuras burocrático-profesionales del Estado.

Críticamente, Coraggio expresa que para ese imaginario económico el desarrollo consistía, entre otros aspectos, en la reinscripción de ese sector “atrasado” al sistema de división social del trabajo como trabajadores y trabajadoras útiles desde la perspectiva de su contribución directa o indirecta al crecimiento económico medido por el PIB. Ello implicaba su conversión a las formas modernas, ya fuera como asalariados con derechos sociales, como trabajadores autónomos individuales o asociados, o como empresarios empleadores. Todo lo cual se daría en un contexto dinámico de urbanización, industrialización, extensión del mercado despersonalizado y monetización de las transacciones, y de reducción de la heterogeneidad medida en términos de la productividad y de diferencias culturales, acabando con la denominada “heterogeneidad estructural”.

Si bien los teóricos de la CEPAL aportaron un marco de estudio a las particularidades de América Latina y el Caribe, no reconocieron el surgimiento de un sector de la economía que

presentaba dinámicas propias de producción y reproducción material, y al que denominaremos Economía Popular. Así, los trabajadores y trabajadoras del sector fueron vistos como objeto de las políticas, invisibilizados como sujetos económicos, y se especuló con que con suficiente crecimiento su segmento mercantil informal sería integrado por la vía del “derrame”.

El referente brasilero en Economía Solidaria, Paul Singer (2004), analiza también este momento de surgimiento del trabajador de la economía popular en un contexto internacional. En este sentido, desarrolla un recorrido histórico donde luego de los treinta años de crecimiento y niveles de desempleo bajos que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, donde la clase trabajadora detentaba una condición de empleado asalariado con nuevos derechos laborales garantizados por el Estado de Bienestar, se inaugura una nueva época donde cobran protagonismo la Primera Ministra del Reino Unido, Magaret Thatcher, y el Presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan en la escena mundial.

De acuerdo a este autor, a partir de la década del ochenta del siglo XX, estos líderes promovieron políticas liberales, terminando con el llamado Estado de Bienestar, y donde el mercado financiero se volvió hegemónico. Los ajustes fiscal y monetario redujeron a la mitad la tasa de crecimiento económico de los países centrales. El libre comercio y el flujo irrestricto de capitales permitieron a las empresas multinacionales reestructurar sus cadenas de producción, movilizándolo sus áreas fabriles a países con salarios bajos y condiciones laborales más flexibles. Se redujo la presión fiscal sobre las clases de altos ingresos y se disminuyó el gasto público con destino social. Comenzó a definirse una nueva economía con niveles de desempleos altos de carácter estructural.

Durante este período, tanto en Argentina como en América Latina y el Caribe, se genera una caída del ingreso per cápita originada por la crisis de la deuda. El alza en el precio

internacional del petróleo, la apreciación del dólar estadounidense y el incremento de las tasas de interés, llevaron a varios países de la región a suspender los pagos de la deuda externa (Martínez Rangel & Soto Reyes Garmendia, 2012). Fue una etapa caracterizada por la recesión económica, ajustes fiscales y monetarios, y niveles inflacionarios que acarrearaban una gran inestabilidad macroeconómica. Es así que la historia lo denominó como “la década perdida”.

En noviembre de 1989, el Instituto Internacional de Economía llevó a cabo una conferencia donde se analizó el desempeño económico de América Latina, y se definieron las principales reformas que desde Washington consideraban necesarias para restablecer el crecimiento en la región. Los autores Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia (2012) relatan que en la conferencia participaron economistas y representantes de los organismos internacionales, quienes llegaron a un consenso acerca de los diez instrumentos de política económica que el profesor Jonh Williamson presentó como los objetivos prioritarios que las naciones latinoamericanas debían tener para salir de la crisis. Este fue el origen de lo que Williamson denominó “Consenso de Washington”.

La nueva agenda perseguía un abanico de reformas en las políticas económicas: disciplina fiscal y recorte del gasto público; una liberalización financiera con tasas de interés fijadas por el mercado y positivas en términos reales; tipo de cambio competitivo que promueva las exportaciones; apertura comercial; liberalización de la inversión extranjera directa sin restricciones al movimiento de capitales; privatizaciones de empresas de capital estatal. En cuanto al rol del Estado, el Consenso aseveraba que dado que el sector privado gestiona más eficientemente los recursos que el sector público, los gobiernos deben disminuirlo a su mínima expresión y dejar en manos del privado la mayor parte de su gestión aun cuando se trate de servicios universales como por ejemplo el acceso al agua potable o a la electricidad. En este

sentido el Estado debía ser un mero facilitador de los negocios del empresariado, un regulador ocasional de los excesos del mercado y un garante de la paz social.

Si bien sus promotores aseguraban que nunca se obligaría a un país a implementar este tipo de políticas en sus economías, muchas de aquellas conformaron el listado de condiciones que los organismos internacionales, entre los que destaca el Fondo Monetario Internacional, exigían para acceder a los préstamos y rescates financieros.

Hacia principios de 1990, la mayoría de los países de la región, incluyendo muchas de las economías más pequeñas de América Latina y el Caribe, adoptaron las recetas económicas impulsadas por el Consenso de Washington.

Para Coraggio (2013), la doctrina neoliberal que se extendió en los países de la región examinaba las economías reales con la perspectiva utópica de un sistema de mercado perfecto, lo que consideraba condición de posibilidad del crecimiento sin límites de la riqueza. Desde allí que esta doctrina propuso las políticas ya citadas que persiguieron las privatizaciones, la reducción del Estado social y regulador, la mercantilización generalizada y abierta al mercado global y la minimización de las garantías estatales de cumplimiento de los derechos sociales, dejando librada la vida de cada uno a su propia iniciativa, negando los efectos destructores del mercado capitalista.

El autor analiza que los efectos de esas políticas para América Latina trajeron polarización y fragmentación social, pérdida de consistencia e identidad de las clases sociales, extendiendo un lumpen-proletariado por destitución o inserción nunca lograda; pérdida de seguridad social; desindustrialización con la consecuente pérdida de complejidad y articulación interna de las actividades productivas; acentuación del perfil especulativo del empresariado,

financiarización y compradorización; reinserción internacional basada en el extractivismo y la producción de commodities; crecimiento sin desarrollo humano ni pleno empleo digno; dependencia externa de las importaciones y recursos de capital y una exorbitante deuda acumulada.

Expresa así, que la economía librada a un mercado no solo no concurrencial sino dominado por grupos concentrados nacionales e internacionales, corporativizó la sociedad política, debilitó al Estado e impactó negativamente sobre la sociedad y su capacidad de autodeterminación, contribuyendo al vaciamiento de la política.

Hacia finales del milenio los cambios operados en el orden global generaron fuertes reconfiguraciones en los mercados de trabajo de las distintas naciones e impusieron nuevas dinámicas de integración social atravesadas por la flexibilidad y la precariedad laboral en los distintos órdenes de la existencia (Maldovan Bonelli, Fernández Mouján, Ynoub, & Moler, 2017). Castel (2010) enfatiza al respecto, que las consecuencias más directamente visibles de las nuevas formas de organización de la producción y el trabajo han sido una creciente desigualdad en la distribución de los ingresos y junto a ello, la exclusión de cientos de miles de personas del acceso a las vías tradicionales de integración social.

En nuestro país, la fase recesiva iniciada en 1998 provocó una desaceleración del crecimiento del empleo y, cuando se agudizaron las dificultades macroeconómicas, se observó una destrucción neta de puestos de trabajo. El modelo encuentra su punto de inflexión con la crisis del año 2001, que termina con la renuncia del Presidente de la Nación.

La fase actual del capitalismo, caracterizada por la financiarización, la globalización de los procesos productivos y el libre mercado, profundiza en América Latina el desempleo

estructural y como advierte Coraggio (2018) nos conduce a abandonar la expectativa de generalizar el trabajo asalariado como principio de integración social, propio del capitalismo del siglo XX.

Trabajadores de la Economía Popular: aproximaciones conceptuales

Dominique Méda (2007) nos dirá que el trabajo es el fundamento del orden social y determina ampliamente el lugar de los individuos en la sociedad. Que es el principal medio de subsistencia y ocupa una parte esencial de la vida de las personas. En este sentido, no se trata solo de una actividad productiva con el objeto de obtener un ingreso, sino que además es constitutivo de identidades individuales y colectivas.

Los cambios analizados en el apartado anterior que se fueron operando en el transcurso del siglo pasado, y que continúan hasta hoy, han llevado a la conformación de una estructura cada vez más polarizada en el mundo del trabajo. Por un lado, la existencia de un núcleo reducido de ocupaciones altamente calificadas, bien remuneradas y provistas de protección social y, por otro, un número cada vez más grande de la población inscripto en ocupaciones de baja calidad, mal pagas y con pocas garantías de estabilidad. De aquí que el desempleo y la precarización del empleo son dos de los factores que aparecen inscriptos en la dinámica actual de modernización (Maldovan Bonelli, Fernández Mouján, Ynoub, & Moler, 2017). Este proceso histórico generó las condiciones para que surja un nuevo sujeto, el trabajador de la economía popular.

Antes de adentrarnos en las cuestiones conceptuales, es importante anticipar que si bien existen trabajos que abordan al sector en particular desde la década del ochenta, incluso hoy en

día aún no existe un acuerdo entre los diferentes investigadores y académicos en cuanto a categorías y definiciones que hacen a la Economía Popular (por sus siglas, “EP”). La ocupación de trabajadores de la EP, tanto en labores caracterizadas por una baja calificación de la mano de obra, como en la realización de actividades productivas complejas, determinan la heterogeneidad de las tareas realizadas por los sectores populares y el desafío de construir categorías que abarquen las diferentes condiciones socioeconómicas (Arango, Chena, & Roig, 2017). Dicho esto, se analizarán los autores de mayor relevancia en la materia, para arribar al concepto a partir del cual se sustentará el desarrollo del presente trabajo.

Para comenzar, analizaremos los trabajos de Luiz Razeto Migliaro (1993), uno de los pioneros en abordar la temática, quien a principios de la década del noventa identificaba a los trabajadores de la economía popular como una masa de población marginada producto de las políticas neoliberales implementadas en la región. Entre ellos distinguía a los trabajadores por cuenta propia individuales, como productores de bienes y prestadores de servicios en pequeña escala, que persiguen la satisfacción de sus necesidades básicas. También identificaba la pequeña empresa de carácter familiar, o asociaciones de pocas personas, donde se percibían algunos elementos de la racionalidad solidaria. Sobre estas abundaba, y caracterizaba a los talleres familiares como una prolongación de la economía doméstica, tradicionalmente desarrollada en el espacio del hogar. Finalmente, conceptualizaba a las organizaciones de la economía popular, regidas por lógicas de cooperación y ayuda mutua, y que se auto-percibían como unidades alternativas respecto a las formas capitalistas predominantes y con modos de organización que postulaban líneas de transformación social y autonomía popular. Se caracterizaban por ser espacios democráticos, participativos y autogestionarios.

Hacia finales de la misma década, uno de los principales referentes académicos con absoluta vigencia al día de hoy, como es José Luis Coraggio (1999), ampliaba el concepto y el foco de análisis. Para este autor, no eran solo las unidades y organizaciones económicas de los sectores marginados las que formaban parte de este sector, sino todas aquellas unidades domésticas que dependían de su fondo de trabajo para su reproducción. La unidad doméstica se constituía así en el centro de análisis de la economía popular. Respecto al fondo de trabajo, se refería al mismo como el conjunto de capacidades de los miembros de la unidad doméstica para anticipar productos que condujeran a satisfacer sus necesidades, y trabajar para lograrlos directamente o a través del intercambio con otros trabajos o productos. De esta forma la composición del sector para Coraggio era más amplia, puesto que abarcaba no solo a la población marginada del mercado de trabajo capitalista, sino también a profesionales, artistas, artesanos, profesores y comerciantes que en todos los casos debían trabajar para vivir y sostener su reproducción ampliada.

En una de sus publicaciones más recientes, aporta el siguiente concepto de Economía Popular:

Es la economía de las y los trabajadores, de las y los que viven o quieren vivir de su trabajo, la economía de sus familias, comunidades, asociaciones, redes y organizaciones. De los que tienen recursos materiales acumulados limitados, que dependen fundamentalmente de la continua realización de su fuerza de trabajo para sobrevivir y sostener proyectos de vida digna. Su unidad elemental de organización es la unidad doméstica, lugar inmediato de reproducción de la vida humana. (Coraggio, 2018, pág. 6)

Nuevamente con un sentido amplio, el autor concibe que la EP abarca a los trabajadores asalariados precarizados; a los emprendedores autónomos, que organizan su trabajo individual,

familiar, comunitaria o asociadamente, para producir y vender o para comercializar bienes y servicios (lo que incluye trabajadores profesionales, comerciantes, artesanos); a los pobres y a quienes no pueden acceder a un trabajo permanente; a los trabajadores ocasionales y a los desocupados o a quienes nunca tuvieron un trabajo perceptor de ingresos. Señala que también incluye a las y los trabajadores domésticos, a cargo de la economía de la casa. Y concluye que no es correcto, ni empírica ni políticamente, reducir la EP al segmento de emprendedores mercantiles, hoy asociados a la noción de trabajo “informal”.

Otro aporte a destacar, es que concibe a la EP como un gran sector que constituye una economía mixta junto con la Economía Empresarial Capitalista, es decir del sector privado, y la Economía Pública, llevada adelante por el Estado. Pero a diferencia de estas, su sentido es la reproducción ampliada de la vida, así como el del capital es la acumulación sin fin y el de la economía estatal es el bien común.

Es importante destacar las miradas de la EP que aportan otros referentes actuales, y que cambian en parte el foco de la conceptualización. Entre estos podemos mencionar a Alexandre Roig, actual Director del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), y Pablo Ignacio Chena. Ambos autores se distancian de conceptos como el de “sector informal”, propuesto por la Organización Internacional del Trabajo, o el de “masa marginal”, presentado por José Nun, y construyen una caracterización propia (Arango, Chena, & Roig, 2017, pág. 7).

Roig (2016) persigue una caracterización de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular que escapa a lo que analíticamente se podría denominar “popular” o “no popular”, y para esto plantea que las formas monetarias tanto como los precios son objetivadores de jerarquizaciones y de una posición social. Para esto va a caracterizar a esta población a partir

de la lógica de producción de valor de su trabajo, su inscripción en la trama fiscal, la estructura relativa de costos del consumo, y los costos financieros asociados.

Respecto a estos puntos, nos dice que en primer lugar que los trabajadores de la EP están por fuera de una relación salarial y en una actividad cuyo trabajo esta socialmente desvalorizado. Sobre esto último plantea que el precio del trabajo no se determina por ley ni por el mercado, sino por una serie de convenciones de valor, que tienden a asignarles un menor precio a aquellos productos de la economía popular frente a los de la economía tradicional. Un segundo aspecto es aquel por el cual si bien puede llegar a identificarse al trabajador como tributante, existe una ausencia de relación fiscal directa asociada a su actividad. Como tercer punto plantea que las lógicas de consumo fraccionado, del consumo localizado y de la compra financiada hace que los bienes adquiridos tengan un precio superior en términos absolutos y relativos de sus ingresos que en sectores sociales más altos, es decir que poseen una estructura de costos regresiva. Y finalmente, una caracterización sobre la que va a teorizar extensamente, es aquella referida a su calidad de deudor financiero para lograr la satisfacción de su consumo, muchas veces afrontando un costo financiero más alto que el de otros sectores sociales.

Así concluye que para esta población existe una relación social de explotación, donde la captación de la plusvalía se da por medio del consumo, de una estructura fiscal regresiva y de un costo financiero relativamente alto.

Pablo Chena (2018), va a aseverar la caracterización realizada por Roig, y a subrayar que las relaciones económicas que vinculan a este sector con la economía capitalista tradicional, son performativas del modo de reproducción de las condiciones socio-económicas propias del mismo (baja productividad, bajos ingresos, atraso tecnológico, marginación) y determinan una relación de subordinación.

El autor profundiza sobre dos aspectos que también plantea Roig, y que determinan una situación estructural de la EP. Por un lado la subvalorización social del trabajo generado por el sector, y segundo los altos costos financieros a los que se ven expuestos.

En cuanto al primero, retoma la teoría del valor planteada por Marx por la cual en la determinación de los precios existe una valoración social asociada, y va a concluir que la misma responde al interés de una clase dominante que se termina apropiando del excedente generado por los sectores populares mediante la adquisición de su producido a un precio inferior en las cadenas integrales de valor.

Al abordar el segundo aspecto, nos dice que 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 en relación al resto de la economía formal, es un elemento clave para capturar los excedentes económicos que el capital financiero necesita para reproducirse en forma ampliada. 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 bienes de consumo simbólicos necesarios para pertenecer a una determinada jerarquía social, pues la restricción de vivir al contado implica una amenaza cierta del capital financiero a las posibilidades de vida del deudor en el contexto social actual.

La acción colectiva de los trabajadores de la EP como sujeto político, no resulta objeto de este trabajo. Aún así, es importante considerar la conceptualización realizada por la organización de mayor representatividad en la Argentina, es decir la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP), hoy UTEP: “definimos a la economía popular como los procesos

económicos inmersos en la cultura popular, basados en medios de trabajo accesibles y al trabajo desprotegido” (Grabois & Pérsico, 2019, pág. 33).

En este documento la Confederación también expondrá ciertas características que distinguen a las unidades productivas de la Economía Popular, como su baja capitalización, baja productividad, baja complejidad de la tecnología implementada, la informalidad en los intercambios, y sobre todo, las condiciones de precariedad en el trabajo.

Con un alcance más restringido al expuesto por Coraggio, caracterizan este segmento de la población por medio de su reconocimiento como trabajadores, y por la ausencia de garantías sobre el conjunto de derechos que caracterizan el empleo “formal” o “en relación de dependencia” tales como obra social, aportes previsionales, licencias, accidentes de trabajo, asignaciones familiares, etc., que en Argentina sentaron las bases de la ciudadanía social (Fernández Álvarez, 2018).

Por último, vamos a analizar el concepto que emerge del cuerpo normativo que rige a los trabajadores de la EP en nuestro país (Ley N°27.345, 2016, Art. 2). Esta norma tiene por objeto promover y defender los derechos de los trabajadores y trabajadoras que se desempeñan en la economía popular, con miras a garantizarles alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, cobertura médica, transporte y esparcimiento, vacaciones y protección previsional. Esto a su vez, encuentra fundamento en las garantías constitucionales otorgadas al “trabajo en sus diversas formas” (Constitución de la Nación Argentina, 1994, Art. 14 bis) y al mandato de procurar “el progreso económico con justicia social” (Constitución de la Nación Argentina, 1994, Art. 75, Inc. 19).

En el texto además se crean el Consejo de la Economía Popular y el Salario Social Complementario, y el Registro Nacional de la Economía Popular - RENATEP -.

En la reglamentación de la Ley (Decreto N°159, 2017, Art. 2), se define a la Economía Popular como:

Toda actividad creadora y productiva asociada a mejorar los medios de vida de actores de alta vulnerabilidad social, con el objeto de generar y/o comercializar bienes y servicios que sustenten su propio desarrollo o el familiar.

La Economía Popular se desarrolla mediante proyectos económicos de unidades productivas o comerciales de baja escala, capitalización y productividad, cuyo principal activo es la fuerza de trabajo.

Analizadas las diferentes conceptualizaciones que se fueron dando desde las últimas décadas a la fecha, para el presente trabajo de Tesis se tomará aquella que hace la Ley N°27.345, sin tener en consideración para el análisis aquellas unidades productivas organizadas de forma social y solidaria.

Para fundamentar esto último, nos remitiremos al análisis realizado por Chena (2018, pág. 6) en el cual considera que las prácticas dominantes que se observan en la Economía Popular distan de ciertos principios que caracterizan la Economía Social y Solidaria (por sus siglas, “ESS”). Así, dirá que no se puede asociar la EP con la Economía Solidaria, ya que esta última promueve por definición una visión donde las actividades económicas y sus actores, se basan en “reciprocidades” entre “seres democráticos”. Coincidimos con el autor en que no es tan claro el vínculo entre la EP con el concepto fijado normativamente por la ESS, pues no es determinante la existencia de relaciones solidarias entre individuos al interior de la Economía

Popular, e incluso se percibe que el interés individual o el lucro/la ganancia se encuentran también presentes.

Emprendedor/a: origen y evolución del concepto, aportes desde el pensamiento económico.

Consideramos al trabajador de la economía popular tal como se lo caracterizó en el apartado anterior, en el marco de su actividad productiva de bienes y servicios, como un emprendedor. A partir de esta definición, se abordará su concepto, para luego introducirnos en su actividad.

Existe una extensa bibliografía respecto a la figura del emprendedor: el contexto socio-económico donde se desempeña, sus características, motivaciones y estrategias, su aporte al desarrollo del conjunto de la economía. Pero mayormente desde una mirada de lo que algunos autores van a caracterizar como “emprendedor por oportunidad” (Díaz de León & Cancino, 2014, pág. 49), es decir aquel que comienza su empresa a partir de una oportunidad detectada en el mercado. En oposición, desarrollan el concepto de “emprendedor por necesidad”, con características similares a las del trabajador de la economía popular que ya descriptas. Así podemos hablar de la existencia de una bibliografía tradicional y hegemónica en cuanto al análisis de la figura del emprendedor como tal, que analiza sus orígenes y evolución, pero que tomaremos de base conceptual para luego profundizar en las particularidades del proceso del trabajador de la EP.

A continuación entonces se abordarán diferentes autores que analizan las raíces etimológicas del término emprendedor y las diversas corrientes del pensamiento económico que han aportado al mismo a lo largo de la historia.

La autora francesa H el ene Verin , en su libro “Entrepreneurs, entreprise, histoire d’une idée” realiza un estudio de la evolución del término emprendedor. Al respecto identifica su origen en la palabra francesa *entrepreneur* (Rodríguez Ramírez, 2009). Durante los siglos XVII y XVIII se calificaba con esta palabra al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características atribuibles a personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificios y casas, y se los comenzaba a vincular a la idea de empresa.

A comienzos del siglo XVIII uno de los economistas clásicos, referente de la corriente de pensamiento fisiócrata fundada por Quesnay, Richard Cantillon, introduce la palabra *entrepreneur* en su interpretación moderna del término, donde lo va a definir como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, y dividir a a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas. Díaz de Alda (2017) nos dir a sobre el autor que su obra “*Essai sur la Nature du Commerce en Général*” publicada en 1730, ostenta el mérito de ser el primer escrito de la llamada “economía política” y Cantillon “el padre de la economía de empresa” (pág. 25).

La época clásica del pensamiento económico (1750-1850) formuló los principios de la nueva ciencia económica (Rodríguez Ramírez, 2009). Dentro de los fisiócratas podemos encontrar a Jaques Turgot (1727-1781), Barón de Laune, quien en su obra “*Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza*” publicada en 1766, afirmó que los riesgos que asume el emprendedor son respaldados por su propia porción de capital, y distinguió cinco formas de emplearlo: la compra de tierras, la inversión en agricultura, la industria, el comercio, y los préstamos a interés, que proporcionan ganancias distintas.

De acuerdo a Rodríguez Ramírez (2009), uno de los fisiócratas más importantes en aportar al término emprendedor, será el economista francés Jean Baptiste Say (1767-1832), quien creía que el empresario representaba o se constituía en el catalizador para el desarrollo de productos, y lo definía como un “trabajador superior”. Consideraba que el fundamento del valor está en la utilidad que los distintos bienes reporten a las personas. Esta utilidad puede variar en función de la persona, del tiempo y del lugar en el contexto del emprendimiento. La concepción de Say es, por lo tanto, que el valor es subjetivo para el empresario.

Posteriormente, otro referente de la economía clásica y primer teórico del utilitarismo, Stuart Mill (1806-1873) desarrollará las ideas por las cuales afirmaba que la acción humana buscaba la maximización de los beneficios y el bienestar (Díaz de Alda, 2017). Según el planteamiento utilitarista, el bien común no es la expresión de un orden natural o del fin propio de la sociedad, sino que es la maximización de la utilidad que se torna en modelo de vida para el ser humano. La mejor acción es la que maximiza la utilidad, que se convierte de esta manera en un valor puramente instrumental. Así, ve en el emprendedor una figura clave del proceso productivo porque facilitaría esta tarea y aportaría valor al progreso económico y social.

A finales del siglo XIX y principios del XX, se da una consolidación de la lógica del modelo capitalista, con el desarrollo de los grandes mercados nacionales, la mejora de las primeras industrias de escala y la libertad de comercio. Este escenario generó el contexto para la evolución del concepto de emprendedor, que se vio influenciado por la Escuela Neoclásica y la Escuela Austríaca de pensamiento económico.

Rodríguez Ramírez (2009) menciona como principal exponente de la Escuela Austríaca a Max Weber (1864-1920), quien caracteriza al emprendedor como un sujeto con una mentalidad y un código de conducta diferente, que busca la prosecución racional de la ganancia económica,

transformando su actividad en una forma de vida. En su obra más conocida *“La ética protestante y el espíritu del capitalismo”*, identifica dos tipos de empresarios: el tradicionalista, que surge en la época mercantilista, condicionado a una forma capitalista de producción en la que no se observan rasgos necesarios de mentalidad empresarial para desarrollar su actividad de manera acumulada; y el capitalista, que desarrolla una mentalidad empresarial, una personalidad diferente que lo impulsa a la multiplicación de su riqueza, transformando su actividad en un proyecto de vida, orientado por una moral puritana. Comenta que la acción del empresario no es pacífica ni tranquila, por el contrario, las desconfianzas, la competencia, el individualismo, son manifestaciones que se presentan en el empresario innovador.

La autora Díaz de Alda (2017) entiende que los economistas neoclásicos proyectaron una ciencia económica que seguía los principios mecanicistas, evolucionistas y utilitaristas, con una vocación predictiva que pretendía eliminar la incertidumbre. Dos rasgos definitorios de la teoría neoclásica eran entonces, por un lado, la teoría de la utilidad marginal y, por otro, el individualismo metodológico. Ambas teorías asentaron las bases del capitalismo económico. Destaca como principal referente de la Escuela Neoclásica a Alfred Marshall (1842-1924), como continuador de las teorías del emprendedor de Say e impulsor de la que denominará economía del bienestar, y pionero del emprendimiento. Marshall rompe con la concepción clásica de la teoría del valor-trabajo, en la que los bienes tienen una valoración objetiva en función del trabajo y de los costes de producción. Aplica el principio de utilidad marginal, por el que el precio de un bien no se define por la utilidad objetiva sino por la utilidad marginal, en la que la escasez resulta clave y condiciona la utilidad y el precio. Este planteamiento desencadena la imposición progresiva de la soberanía de los consumidores, porque los objetos dejan de tener un valor en sí, para depender de la utilidad que proporcionan a la persona que los consume. Otro aporte que

hizo el economista fue la “teoría de la elección racional” que define al *homo economicus* como un maximizador de utilidades que tiene como condición suficiente la búsqueda del propio interés.

A medida que la actividad empresarial se desarrollaba, los economistas de la época la comenzaron a relacionar al emprendedor como vehículo fundamental para el progreso social. Así este se erige en protagonista y responsable del desarrollo de los países. El siglo XX genera nuevos aportes que contribuyen directamente a la configuración del nuevo paradigma emprendedor.

Es aquí que surge un pensador fundamental para estructurar el concepto de emprendedor actual, el economista austríaco Joseph Schumpeter (1883-1950). Va a concebir al emprendedor como motor del desenvolvimiento económico por medio de la innovación (Barletta, Pereira, & Yoguel, 2013). Esta se da por medio de un proceso de destrucción-creativa impulsado por el emprendedor, en busca de nuevas combinaciones que se dan en situaciones de desequilibrio de mercado. Esta innovación puede darse por medio de la introducción o mejora de nuevos productos y procesos; por medio de cambios organizacionales; o nuevas formas de penetrar en el mercado. A su vez, estas innovaciones pueden ser tanto incrementales, y competir con productos existentes, como radicales o disruptivas, y tener que crear su propia curva de demanda.

Sostiene que la generación de conocimiento técnico es una condición necesaria pero no suficiente para generar procesos de desarrollo, dado que se requieren emprendedores que lo utilicen para desarrollar nuevas combinaciones. De esta manera, diferencia la invención de la aplicación: el desenvolvimiento requiere no sólo invenciones, sino fundamentalmente que estas invenciones se transformen en aplicaciones.

Así, va a caracterizar a la dinámica capitalista como un proceso de mutación industrial que revoluciona incesantemente la estructura económica desde adentro, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando elementos nuevos. Es este proceso de destrucción creadora el que para Schumpeter constituye el hecho esencial del capitalismo, y del cual el emprendedor juega un rol protagónico.

Para concluir con el abordaje, vamos a analizar los aportes realizados en los últimos años por el profesor brasilero Fernando Dolabela (2013), quien construye la metodología de enseñanza sobre emprendedorismo denominada “Taller emprendedor”. Al conceptualizarlo toma primero el aporte de Louis Jacques Filion, para el cual un emprendedor es “una persona que imagina, desarrolla y realiza visiones”. Para explicar esto, Filion ha desarrollado una “Teoría Visionaria”, un camino que brinda herramientas para que el pre-emprendedor pueda pensar, pensarse, y prepararse para la acción, a través de la identificación de tres categorías de visiones (emergente, central, y complementaria). La visión emergente se compone de ideas, de productos o de servicios que se quieren lanzar; la central es el resultado de una o más visiones emergentes, y se divide en visión externa, o sea el lugar que se quiere ver ocupado por el producto o servicio en el mercado, e interna, el tipo de organización del cual se tiene necesidad para alcanzarlo; y finalmente la tercera categoría comprende la visión complementaria, que son actividades de gestión definidas para sustentar la realización de la visión central. Todo ello, es acompañado por elementos de soporte que son el autoconocimiento, la energía, el liderazgo, la comprensión del sector, y las relaciones.

Respecto a Jeffrey Timmons, nos va a decir que este concibe al emprendedor desde la óptica de la oportunidad, caracterizándolo como “alguien capaz de identificar, agarrar y aprovechar oportunidades, buscando y gerenciando recursos para transformar la oportunidad en

negocio de éxito”. Una oportunidad es un producto o servicio vinculado a una necesidad insatisfecha, y que agrega valor al consumidor a través de la innovación o de la diferenciación, tiene algo de nuevo, es atractiva, durable, y es personal. Es diferente de una idea, aunque detrás de toda oportunidad haya siempre una idea.

Estos dos últimos conceptos, están íntimamente relacionados uno con otro, y de hecho Timmons despliega como necesarios para cada una de las etapas en el camino emprendedor (identificar, agarrar, y aprovechar), los elementos de soporte de la teoría visionaria de Filion.

Ambas vertientes de opinión, aportan para que luego pueda apuntalarse y desarrollarse la Teoría de los Sueños de Fernando Dolabela, por la que aborda al emprendedor a partir de dos preguntas: ¿cuál es tu sueño? y ¿qué vas a hacer para hacerlo realidad? Aporta una conceptualización del emprendedor amplia, como alguien que sueña y trabaja para convertir ese sueño en realidad. Sueño referido a soñar despierto, como visión de futuro que llena el interior del emprendedor y contribuye al bienestar de la comunidad en la que actúa. Desde esta óptica, todos pueden ser emprendedores, y el concepto no está referido únicamente al emprendedor empresarial (si bien este trabajo focaliza en ese tipo de emprendedor), sino que pueden ser emprendedores por ejemplo un poeta, un político, un deportista. Es una visión liberadora de la persona. No se pretende que tenga preeminencia sobre otros conceptos, asumiendo, que puede enriquecer o complementar y complementarse con otros.

Proceso Emprendedor: etapas y factores de incidencia.

En este apartado se desarrollarán aquellos momentos que hacen a la vida del emprendedor en el proceso necesario hasta la puesta en marcha de su empresa y luego sus

primeros tiempos en el mercado. De aquí se tomarán los elementos que servirán de referencia para la caracterización del proceso emprendedor del trabajador de la economía popular en el territorio y tiempo definidos.

Hugo Kantis (2004) realizó un trabajo para el Banco Interamericano de Desarrollo donde estudió el desarrollo emprendedor en América Latina en forma comparativa con otras experiencias internacionales. En dicho trabajo, Kantis repasa algunos autores que abordan los factores que inciden en la creación de empresas desde un enfoque sistémico. Entre ellos menciona a Shapero, quien al conceptualizar lo que él llamará evento empresarial, lo explica a partir de cuatro condiciones: los factores de desplazamiento, que son los que llevan a una persona a romper con su trayectoria de vida previa y a inclinarse por la carrera empresarial, y que pueden ser positivos (identificación de una oportunidad, deseo de realización, etc.) o negativos (situación de desempleo, necesidad de emigrar a otro país, frustración con el empleo actual); la disposición a actuar por parte de quien emprende; la credibilidad en el proyecto; y la disponibilidad de recursos. Por otra parte, los autores Gibb y Ritchie al clasificar las etapas del proceso de creación de una empresa las reconocen como: identificación de la idea, su validación, el acceso a recursos, la negociación, el nacimiento y la supervivencia. Según estos autores, el desarrollo exitoso del emprendimiento depende de cuatro factores clave: la idea de negocio, la disponibilidad y obtención de recursos, la habilidad del emprendedor, y su nivel de motivación y compromiso. También destaca un enfoque que ha ganado una importancia cada vez mayor, la cual fuere presentada por Johannisson, y que se centra en el papel de las redes dentro del proceso emprendedor. Desde esta perspectiva, la interacción del emprendedor con otros actores (familiares y amigos, otros empresarios, instituciones del entorno) constituye un aspecto crucial del proceso de creación de una empresa, que debe ser particularmente estudiado.

Finalmente, Kantis describe lo que él va a denominar “sistema de desarrollo emprendedor” y que lo reconoce como “conjunto de elementos y factores que inciden sobre el proceso emprendedor contribuyendo u obstaculizando el nacimiento y desarrollo de emprendedores y de empresas tanto en términos cuantitativos como cualitativos” (pág. 25).

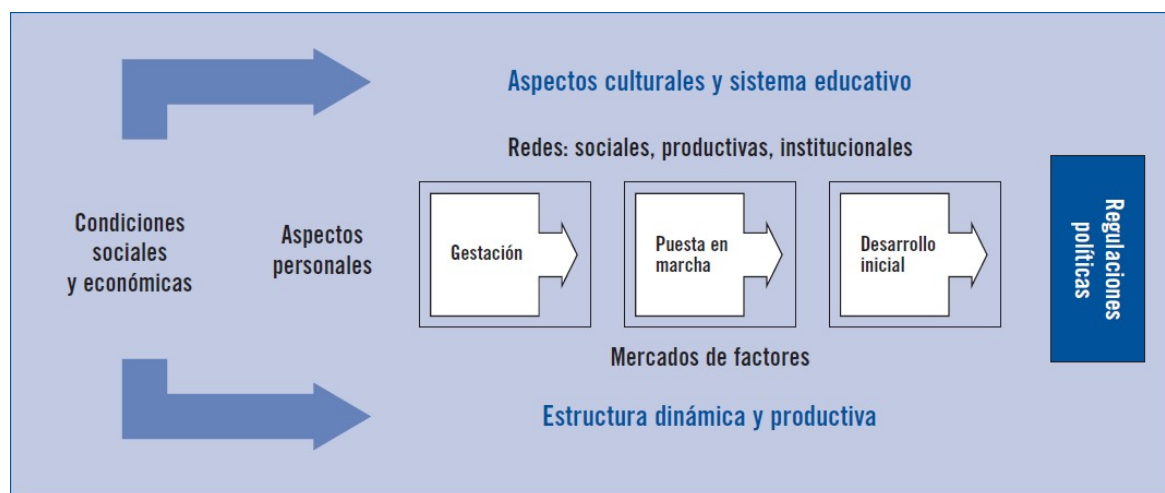
Respecto a los factores, los va a categorizar en: *sociales y económicos*. Las sociedades menos fragmentadas socialmente permitirían el intercambio de información y experiencias, y además aquellas que tuvieran un mayor ingreso per cápita generarían una mayor demanda y con esto mayores oportunidades. A su vez, economías con mayor estabilidad generarían menor incertidumbre a los emprendedores que deben decidirse por iniciar su empresa. También plantea factores *culturales y educativos*, que influyen en la motivación para emprender como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos empresariales ejemplares; la *estructura y dinámica productiva*, donde el perfil sectorial, regional y de tamaño de las empresas e instituciones existentes, es decir, la estructura productiva, condiciona el tipo de experiencia laboral y profesional que las personas pueden adquirir antes de ser empresarios y, por consiguiente, puede contribuir en diverso grado al desarrollo de competencias emprendedoras en la población trabajadora y en la formación de sus redes de relaciones; los *aspectos personales*, en los que las capacidades emprendedoras inciden sobre los distintos eventos del proceso emprendedor y están influidas por los ámbitos familiar, educativo y laboral; las *redes del emprendedor*, que pueden ser de tipo social (amigos, familia), institucionales (asociaciones empresarias, instituciones de conocimiento superior, agencias de desarrollo, etc.) y comerciales (proveedores, clientes) que permiten impulsar el proceso emprendedor facilitando el acceso a los recursos necesarios para emprender, al apoyo para resolver problemas y a la información sobre diferentes oportunidades; el funcionamiento del

mercado de factores que influye sobre el acceso a los recursos financieros, a la oferta de trabajadores calificados o de servicios profesionales, a los proveedores de insumos y equipamiento, y que inciden en la etapa de lanzamiento de la empresa y en su desarrollo inicial; las *regulaciones y políticas*, que incluye el conjunto de normas y políticas que inciden sobre la creación de empresas (impuestos, trámites necesarios para formalización de una nueva firma, iniciativas y programas de fomento a la empresariedad, etc.) que afectan, por ejemplo, las oportunidades de negocios y el acceso a ellas, la adquisición de vocaciones y competencias y el ingreso al mercado.

Podemos ver gráficamente en la Figura 1 lo explicado por el autor respecto al proceso y los condicionantes que hacen al mismo, y que denomina Sistema de desarrollo emprendedor.

Figura 1

Sistema de desarrollo emprendedor



Nota. Adaptado de *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional* (pág. 28), por H. Kantis, 2004, Banco Interamericano de Desarrollo.

También es dable mencionar, debido a su reconocimiento a escala mundial, la mirada del proceso emprendedor planteada por el Global Entrepreneurship Monitor¹ (2018), quien a través de su representación en nuestro país –el Centro de Investigación Entrepreneurship del IAE Business School de la Universidad Austral-, analiza que en el proceso, diferentes niveles de acceso educativo dan por resultado diferentes tipos de emprendimiento e impacto en el desarrollo socioeconómico. Así, la educación primaria se constituye en un requisito básico, pero la educación superior y entrenamientos se constituyen en reforzadores de eficiencia del ecosistema emprendedor. Destaca la importancia del rol de los gobierno en promover la educación emprendedora, el financiamiento a los emprendimientos, la vinculación tecnológica, y la implementación de políticas y programas específicos.

Por último, analizaremos el aporte que hace sobre la cuestión, el profesor Fernando Dolabela (2005), quien al describir su metodología de espiral en la formación de emprendedores en las aulas, relata que el proceso emprendedor está conformado por una serie de caminos, los cuales no necesariamente deben seguirse en un único sentido, sino que se irán enriqueciendo unos a otros de manera que puede volverse hacia atrás en orden no secuencial, y desde allí volver a saltar hacia adelante para avanzar en el proceso. En la Figura 2 se presentan gráficamente el camino emprendedor.

Figura 2

Caminos del emprendedor

¹ El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un consorcio sin fines de lucro de investigación académica que tiene como objetivo hacer que la información de alta calidad sobre la actividad emprendedora global se encuentre fácilmente a disposición de un público tan amplio como sea posible. GEM es el estudio más grande de la actividad emprendedora en el mundo. Iniciado en 1999 con tan sólo 10 países, el GEM ha llevado a cabo investigaciones en más de 80 economías de todo el mundo.



Nota. Adaptado de *Taller del emprendedor: una metodología de enseñanza que ayuda a transformar el conocimiento en riqueza para el desarrollo económico y social de las regiones* (pág. 98), por F. Dolabela, 2005, UNR Editora.

De esta manera, el proceso atraviesa aspectos del conocimiento sobre el mismo emprendedor, aspectos de su perfil y la creatividad, la construcción de una red de relaciones y la visión del emprendimiento, para finalmente elaborar un plan de negocios con miras a validar con un modelo la factibilidad la idea de negocio, para luego en todo caso, ponerlo en marcha.

Descripción del caso y de la metodología de investigación

Descripción del territorio y sus trabajadores

Los Barrios Populares

La morfología de las ciudades latinoamericanas hoy, expresan las desigualdades sociales que existen a su interior, generando procesos de desplazamiento de los sectores populares hacia la periferia de los principales centros urbanos. Es en estos asentamientos, que en general presentan irregularidades dominiales y de acceso a los servicios más básicos, que muchos de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular construyen su hogar.

En el año 2017 se crea el Registro Nacional de Barrios Populares en proceso de integración urbana – RENABAP - (Decreto N°358, 2017) que persigue identificar aquellas “urbanizaciones informales que se constituyeron mediante distintas estrategias de ocupación del suelo, presentan diferentes grados de precariedad y hacinamiento, un déficit en el acceso formal a los servicios básicos y una situación dominial irregular en la tenencia del suelo” (Art. 1). A su vez, para el Registro se considera Barrio Popular a aquel “donde viven al menos 8 familias agrupadas o contiguas, donde más de la mitad de la población no cuenta con título de propiedad del suelo ni acceso regular a dos o más de los servicios básicos”.

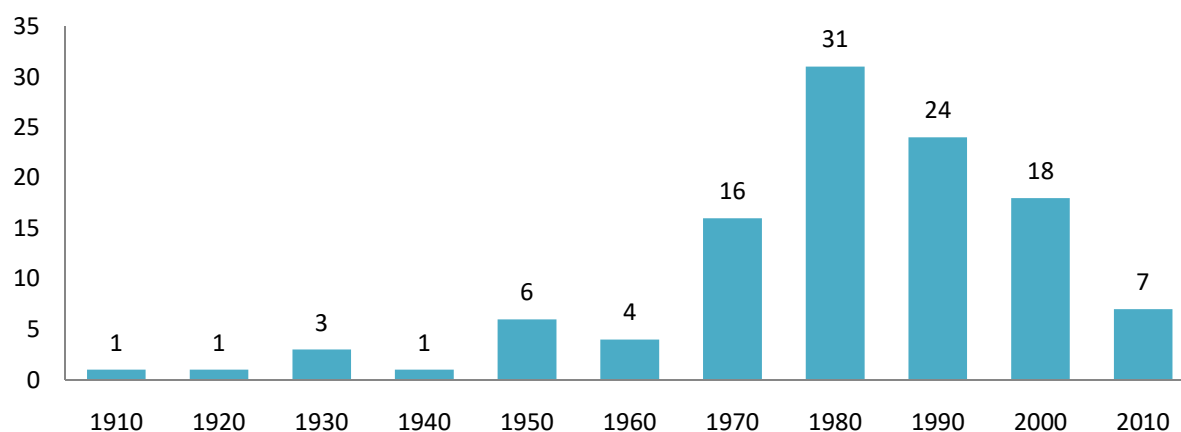
De acuerdo a los datos oficiales del RENABAP a la fecha en que se elabora la presente Tesis, existen en Argentina 5.005 barrios populares, en los cuales llevan adelante su vida 947.543 familias, con un total estimado de 1.730.067 personas (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2021).

De este mismo registro, al indagar respecto a la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, se registran 112 barrios populares, donde habitan 35.061 familias, que representan 62.025 personas.

Tal como se observa en el Gráfico 1, en sintonía con lo analizado al comienzo de este trabajo respecto al momento histórico del surgimiento de los trabajadores de la EP, los barrios populares en Rosario comienzan a incrementarse en la década del setenta, y continúan surgiendo aún hoy.

Gráfico 1

Cantidad de barrios populares surgidos según la década en que se crearon



Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen del RENABAP al 27/12/2021.

Dentro del mismo relevamiento, se analiza el acceso de los diferentes barrios a los servicios básicos de electricidad, cloaca y agua. De acuerdo a la información que surge de la Tabla 1, la mayoría de los barrios populares rosarinos presentan una conexión irregular a la red pública de electricidad y agua corriente, así como desagüe cloacal a pozo ciego u hoyo.

Tabla 1

Acceso a los servicios básicos de los barrios populares de la ciudad de Rosario

Servicios		Cantidad de Barrios Populares
Electricidad	Conexión irregular a la red pública	105
	Conexión formal a la red pública con medidores domiciliarios	5
	Conexión a la red pública con medidor comunitario	2
Cloaca	Conexión formal a la red cloacal pública	3
	Conexión irregular a la red cloacal pública	3
	Desagüe a cámara séptica y pozo ciego	9
	Desagüe a intemperie o cuerpo de agua	1
	Desagüe sólo a pozo negro/ciego u hoyo	92
	Red cloacal conectada al pluvial	4
Agua	Bomba de agua de pozo comunitaria	3
	Bomba de agua de pozo domiciliaria	3
	Camión cisterna	7
	Canilla comunitaria dentro del barrio	1
	Conexión formal al agua corriente de red pública	2
	Conexión irregular a la red pública de agua corriente	96

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen del RENABAP al 27/12/2021.

Como se ampliará más adelante sobre la localización del estudio, vamos a analizar un recorte territorial de la ciudad de Rosario, conocido como Villa La Lata o Barrio Corrientes. De acuerdo a la información que surge en base al último censo poblacional realizado en 2010, en el barrio había 1.730 hogares, en los que vivían 5.513 personas. De estos el 5,49% presentaba algún indicador con necesidades básicas insatisfechas, y 15.26% mostraba condiciones de hacinamiento (López & Maidana, 2017).

Caracterización de los trabajadores y trabajadoras

Como se mencionó al conceptualizar al trabajador de la EP, la ley que prorrogaba la emergencia pública también daba origen al Registro Nacional de Trabajadores de la Economía Popular - ReNaTEP - (Ley N°27.345, 2016, Art. 6).

El Registro tiene como objetivo registrar a los trabajadores y trabajadoras de la EP en su conjunto y generar datos unificados que permitan dar cuenta de las características de la población, las formas de organización de las unidades productivas, la distribución territorial y las ramas de actividad en las cuales desarrollan sus tareas para poder pensar, planificar y desarrollar políticas públicas destinadas a este sujeto (Secretaría de Desarrollo Social, 2021). El mismo depende de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

En su informe publicado en agosto de 2021, da cuenta de la inscripción de 2.830.520 trabajadores y trabajadoras en todo el país. Sobre la base de dichos datos, se registran un 57,4% de mujeres y un 42,6% de varones (Secretaría de Desarrollo Social, 2021). Es interesante la comparación que se menciona en el Informe con los datos arrojados por el Sistema Integrado Previsional Argentino - SIPA - que presenta información sobre el trabajo registrado o “en blanco”, donde las mujeres tan solo tienen una participación del 32,9%, transparentando que sus trayectorias laborales siguen siendo más precarizadas, informales y peor remuneradas.

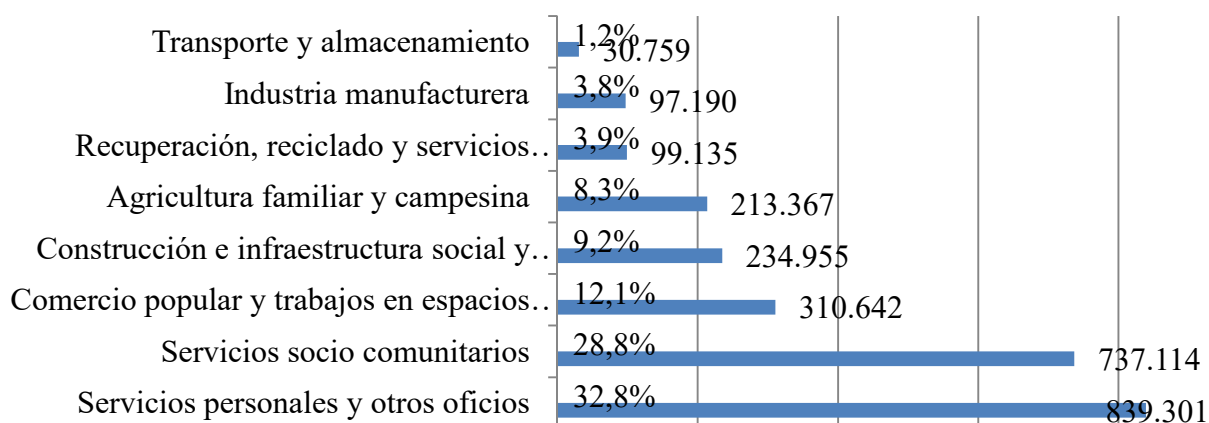
En relación a la distribución etaria de los inscriptos, se observa que el 64,2% de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular tienen entre 18 y 35 años. Esto habla de una población marcadamente joven en la cual el promedio de edad es de 33 años.

En cuanto a la distribución territorial de los inscriptos, el mayor porcentaje, un 35,6%, se concentra en la provincia de Buenos Aires, mientras que Santa Fe registra el 4,7% del total.

En relación a la rama de actividad, se observa que el 61,5% de las personas inscriptas al ReNaTEP se concentra en Servicios Socio Comunitarios (28,8%) y Servicios Personales y otros oficios (32,8%). El restante 38,5% de inscripciones se distribuye entre las demás ramas, de las cuales se destaca Comercio Popular y Trabajos en Espacios Públicos con el 12,1%.

Gráfico 2

Inscriptos/as al ReNaTEP, distribución por rama de actividad. Julio 2020- 11 de Agosto 2021



Nota. Adaptado de *Diagnóstico y perspectivas de la economía popular* (pág. 10), por Secretaría de Desarrollo Social, 2021, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

En relación a la organización del trabajo, se observa que la mayor parte de los trabajadores y trabajadoras lleva adelante sus actividades de manera individual (59,5%) mientras el 40,5% restante se organiza de manera colectiva. Algunas unidades productivas constituyen organizaciones comunitarias o sociales (23,0%), otras tienen forma cooperativa (7,9%), y también se observan pequeños emprendimientos familiares y no familiares (6,7%). Otro dato a destacar es que el 56,1% de los trabajadores declara como lugar principal de trabajo un hogar particular.

Para analizar a los trabajadores y trabajadoras de la EP de la ciudad de Rosario, vamos a recurrir al Informe del Observatorio de Políticas Públicas para la Economía Popular, Social y Solidaria - OPPEPSS - de la Universidad Nacional de Rosario, que expone información construida en base al Registro Nacional de Barrios Populares (OPPEPSS, 2020).

De los encuestados mayores de 16 años, que fueron 37.428 personas, el 52,4% eran mujeres y el 47,6% varones. Del total, el 55% se encontraba dentro de la Población Económicamente Activa, de los cuales el 85,1% eran ocupados y el resto desocupados. A su vez, dentro de los ocupados, el 39,7% se encontraba empleado pero no registrado (“en negro”), el 29,6% se hallaba en relación de dependencia y registrado, y el 30,7% eran trabajadores individuales, poseían un emprendimiento familiar o formaban parte de una cooperativa. La proporción de inserciones laborales precarias o semi-protegidas se agudiza en el caso de las mujeres, en tanto de cada 100 mujeres ocupadas sólo 25 trabajan en empleos formales, 43 los hacen en puestos precarizados y 32 de manera independiente.

Dentro del grupo conformado por empleados/as no registrados/as y trabajadores/as independientes, familiares o cooperativos/as, la encuesta relevó la rama de actividad en la que desarrolla su actividad principal. En la Tabla 2 se presentan los oficios y actividades de los trabajadores excluidos del empleo formal, esto es, de las ocupaciones asumidas como “principales” por quienes se ocupan en trabajos informales, precarios o semi-protegidos.

Tabla 2

Oficios y actividades de las inserciones laborales “en negro” o “por cuenta propia” en barrios populares de Rosario, 2016- 2019

Actividades u oficios principales de los/as ocupados/as	% s/Total	Mujeres	Varones
Construcción y afines	39,7%	1%	99%
Comercio barrial	8,5%	64%	36%
Cartoneros, carrero y afines	7,5%	11%	89%
Trabajos en vía pública, venta de prod. y serv.	7,2%	28%	72%
Elaboración de comidas	4,6%	45%	55%
Producción indumentaria, textil y afines	2,1%	62%	38%
Actividades comunitarias	1,9%	96%	4%
Transportista	1,6%	2%	98%
Programas sociales	1,3%	68%	32%
Producción agropecuaria	1,1%	11%	89%
Actividades relacionadas con la pesca	0,3%	2%	98%
Trabajadores domésticos y del cuidado	0,3%	100%	0%
Otros	13,6%	38%	62%
Ns/Nc	10,4%	93%	7%

Nota. Adaptado de *Características ocupacionales y laborales de los habitantes de barrios populares de Rosario, 2016-2020* (pág. 21), por Observatorio de Políticas Públicas de Economía Popular, Social y Solidaria, 2020, Universidad Nacional de Rosario.

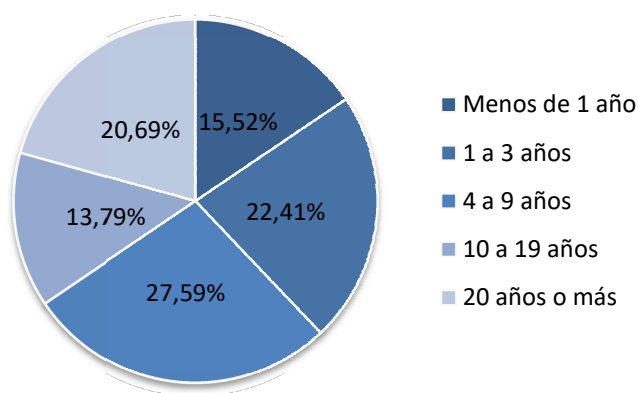
En Villa La Lata, en la ciudad de Rosario, de acuerdo a los datos que se extraen del Censo Poblacional 2010, el 62,87% se encuentra dentro de la Población Económicamente Activa, de los cuales 93.4% son ocupados y el 6,6% restante desocupados (López & Maidana, 2017)

En octubre de 2019, la Asociación Civil Barrio Corrientes, también conocida como “La coope”, organización social referente en dicho territorio, realizó un relevamiento de 84 trabajadores y trabajadoras de la EP en el barrio, en el marco de su Proyecto “Emprende Corrientes, lazos para la economía popular”.

De acuerdo a los resultados que arroja el Informe (Asociación Civil Barrio Corrientes, 2019), de los trabajadores relevados el 51% son varones y el 49% mujeres, mostrando una distribución casi equitativa. En promedio, los varones tienen 44 años y las mujeres 47 años de edad.

Gráfico 3

Antigüedad del emprendimiento



Nota. Adaptado de *Informe relevamiento emprendedores 2019* (pág. 4), por Asociación Civil Barrio Corrientes, 2019.

En relación a los emprendimientos, de acuerdo al Gráfico 3 el 15,52% no llega al año de vida; el 22,41% posee entre 1 y 3 años de desarrollo; el 27,59% tiene entre 4 y 9 años, contando con la mayor representación; el 13,79% posee entre 10 y 19 años de vida; y finalmente, el 20,69% de los emprendimientos tiene más de 20 años de existencia.

Respecto a la organización del trabajo, del total relevado el 67,86% realiza su actividad de forma unipersonal sin la ayuda de ninguna otra persona. El 30,95% lleva adelante el emprendimiento de forma familiar. Tan solo existe un proyecto asociativo, del que participan 5 personas. Cabe destacar, que no existe ningún emprendimiento relevado que se lleve adelante bajo forma de cooperativa u otra forma jurídica de la Economía Social.

Por último, informa sobre la actividad económica de los emprendimientos, donde el 30,12% lleva adelante un comercio de diversos rubros, y también el mismo porcentaje ejerce un oficio. Un 24,10% de los relevados se dedica a la producción de alimentos con venta a individuos, destacándose los derivados de la harina. Finalmente, un 8,43% ofrecen otro tipo de servicios y un 7,23% se dedica a la actividad manufacturera de origen industrial.

Marco metodológico

Dentro del marco teórico analizamos el objeto en tanto que construcción teórica, para permitir una clara aproximación conceptual. Ahora en este apartado, diseñaremos la metodología de investigación, persiguiendo el abordaje de ese mismo objeto en tanto que fenómeno empírico.

Tomando como base la clasificación presentada por Sabino (1992), se trata de una investigación de tipo descriptiva, que permite identificar ciertas características del objeto bajo estudio.

Al mismo tiempo, podemos tipificarla como exploratoria. Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado (Hernández Sampieri, Fernández-Collado, & Baptista Lucio, 2006). En palabras de Sabino, “este tipo de investigación se realiza especialmente cuando el tema elegido ha sido poco explorado,

cuando no hay suficientes estudios previos y cuando aún, sobre él, es difícil formular hipótesis precisas o de cierta generalidad” (pág. 43).

Universo del estudio

El universo de estudio del presente trabajo comprende al conjunto de trabajadores y trabajadoras de la economía popular de Villa La Lata (o Barrio Corrientes), barrio popular de la ciudad de Rosario, entre los años 2019 y 2021. Para su identificación, resulta fundamental el aporte del relevamiento de emprendedores realizado por la Asociación Civil Barrio Corrientes (2019), donde construye una clasificación en base a diferentes variables.

El Informe realizado por la Asociación, es el resultado del trabajo conjunto entre voluntarios de la organización social, y docentes y alumnos de la asignatura Práctica Profesional de Aplicación en Entidades de Economía Solidaria de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario. Se realizó una encuesta casa por casa, en todo el territorio de Villa La Lata, donde se identificó a la totalidad de emprendedores del barrio, llegando a un total de 84 emprendimientos.

Localización del estudio

Como se mencionó, el trabajo se centrará en Villa La Lata, ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe. Tal como se observa en la Figura 3, dicho territorio forma una L invertida, estando comprendido entre las calles: Garay, España, Gaboto, Paraguay, Rueda, Corrientes.

Figura 3

Delimitación geográfica del estudio



Nota. Elaboración propia a partir de un recorte de Google Maps, extraído de:
<https://www.google.com.ar/maps/@-32.9721729,-60.6501859,17z>

Alcance temporal del estudio

Dado los objetivos planteados en esta investigación, el alcance temporal de la misma se limita al período abordado entre enero 2019 y diciembre 2021. Se analizarán así, emprendimientos que hayan existido entre dichas fechas, ya sea que tengan su origen en un momento anterior o que hayan surgido durante dicho período.

Estrategia de investigación

En los estudios cualitativos el tamaño de la muestra no es importante desde una perspectiva probabilística, dado que no persigue la generalización de los resultados a una población más amplia (Hernández Sampieri, Fernández-Collado, & Baptista Lucio, 2006). En este sentido, para el estudio importan casos que colaboren a construir conocimiento sobre el objeto de la investigación, es decir que ayuden a entender el fenómeno y a responder las preguntas planteadas.

Así, se utilizará como enfoque metodológico el estudio de casos, persiguiendo la riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni la estandarización.

Partiendo del Informe de relevamiento de emprendedores del barrio (Asociación Civil Barrio Corrientes, 2019), se desprende que de los 84 casos, existe una distribución por sexo similar entre mujeres y varones. A su vez, se hace una diferenciación de los emprendimientos a partir de la antigüedad de los mismos, distinguiendo entre aquellos menores a uno año, uno a tres años, cuatro a nueve años, diez a diecinueve años y aquellos con una antigüedad mayor a veinte años. Respecto a la actividad económica que se lleva adelante, como se mencionó anteriormente, se destacan la actividad comercial, los oficios, la producción de alimentos y la actividad manufacturera de origen industrial.

A partir de la información recién presentada, se seleccionarán cuatro casos considerando que estos permitirán construir conocimiento sobre el proceso emprendedor de trabajadoras y trabajadores de la economía popular. Se tomarán los siguientes criterios para la selección de casos:

- Dos trabajadoras mujeres y dos varones, en tanto que permiten analizar el desarrollo de la actividad por sexo;
- Aquellos emprendimientos ya consolidados con una antigüedad mayor a los tres años, pues a diferencia de quienes recién comienzan, estos arrojarán mayores elementos de análisis respecto a su proceso emprendedor;
- Casos referidos a cada una de las cuatro actividades económicas con mayor participación en el barrio, es decir: comercio, oficio, producción de alimentos y manufactura, entendiendo a estas como las más relevantes para su estudio.

Instrumentos de investigación

Para lograr una caracterización del proceso emprendedor de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular de los casos seleccionados, se requiere conocer en profundidad tanto variables cuantitativas como cualitativas de las diferentes experiencias.

De esta manera, se utilizará como instrumento de investigación una entrevista semi-estructurada, que permitirá identificar para cada caso las diferentes variables que viabilicen una caracterización de su proceso emprendedor, a partir de una estructura aportada por la bibliografía relevada.

Límites de la investigación

Los estudios cualitativos si bien permiten construir conocimiento sobre el objeto de investigación, no permite la generalización sobre el universo definido. Las investigaciones exploratorias si bien pueden determinar tendencias, identificar áreas, ambientes, contextos y

situaciones de estudio, en pocas ocasiones constituyen un fin en sí mismas, aunque definen ciertos parámetros para investigaciones posteriores.

Proceso emprendedor de los trabajadores de la economía popular: estudio de casos y análisis de los resultados

Perfil de los emprendimientos

Como se mencionara al abordar los aspectos metodológicos se definió realizar un estudio de cuatro emprendimientos ya consolidados que se desarrollan dentro del territorio del barrio seleccionado. A su vez, se eligieron casos que se correspondieran con las principales cuatro actividades económicas identificadas, e igual cantidad de varones y mujeres.

De las entrevistas realizadas se construyeron entonces cuatro perfiles de diferentes emprendimientos pertenecientes al universo bajo estudio. Introductoriamente en la Tabla 3 se presentan algunas caracterizaciones de los mismos.

Tabla 3

Caracterización inicial de los emprendimientos bajo estudio

	Actividad principal	Sexo	Edad	Año de inicio
Emprendimiento A	Oficio	Varón	65	1987
Emprendimiento B	Manufactura	Mujer	55	2017
Emprendimiento C	Comercio	Varón	67	2002
Emprendimiento D	Producción de alimentos	Mujer	43	2014

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

El Emprendimiento A es llevado adelante por un varón de 65 años de edad, que comenzó su emprendimiento en el año 1987 y tiene como actividad principal la serigrafía y sublimación. Ambas son técnicas de impresión de determinada imagen sobre diferentes materiales. Antes de dar comienzo a su negocio tuvo experiencias laborales como operario en la construcción, en una fábrica de muebles, en el área de producción de una fábrica de calzados de seguridad para la industria, en mantenimiento mecánico en un frigorífico, y finalmente en una fábrica productora de juguetes de madera. Al momento de iniciar su negocio se encontraba soltero, sin hijos ni personas a cargo. Hoy en día está casado con un hijo. Respecto al nivel educativo alcanzado, finalizó séptimo grado de la escuela primaria.

El Emprendimiento B corresponde a una mujer de 55 años de edad, que comenzó su emprendimiento en el año 2017 y tiene como actividad principal la manufactura de accesorios decorativos para eventos. Entre ellos podemos mencionar souvenirs, centros de mesa, vestimenta de mobiliario, entre otros. Es soltera sin hijos, y tiene a su cargo a su madre enferma con quien convive. Respecto a su nivel educativo, la trabajadora terminó la secundaria y estudió para Maestra de manualidades, obteniendo el respectivo título, pero nunca ejerció. Previo a iniciar el emprendimiento trabajó como manicura.

El Emprendimiento C es llevado adelante por un varón de 67 años de edad, nacido y criado en Chaco, llegado a la ciudad en 1980 en busca de empleo, que comenzó su emprendimiento en el año 2002 y tiene como actividad principal un kiosco. Antes de dar comienzo a su negocio tuvo experiencias laborales en la cosecha del algodón, en la construcción, operario en la empresa provincial de Gas y verdulero. Al momento de iniciar su negocio estaba casado con tres hijos. Respecto al nivel educativo alcanzado, finalizó séptimo grado de la escuela primaria.

El Emprendimiento D es llevado adelante por una mujer de 43 años de edad, nacida en Chaco, llegada a la ciudad a temprana edad, que comenzó su emprendimiento en el año 2014 y tiene como actividad principal la producción y venta de productos alimentarios. Entre ellos podemos mencionar pan casero, torta frita, torta asada. Antes de dar comienzo a su negocio tuvo experiencias laborales como moza, trabajadora doméstica, ayudante en una rotisería, ayudante de cocina en un restaurante, pastelera, almacenera. Al momento de iniciar su negocio estaba casada y tenía siete hijos. Respecto al nivel educativo alcanzado, tiene secundario incompleto.

Proceso emprendedor: caracterización y análisis de resultados

Surgimiento de la idea

Existe un momento definitorio en la vida del emprendimiento en el cual se da origen a la idea, que más tarde llegará a materializarse en un negocio. Dolabela (2013) identifica diferentes fuentes de ideas, como negocios ya existentes, franquicias, patentes, la propia experiencia, la formación técnica o profesional, investigaciones, la búsqueda de soluciones a problemas existentes, incluso los momentos de crisis económica y social. Pero para llegar a convertirse en una oportunidad, esta idea debe atravesar un proceso de factibilidad: económica, técnica, legal. Es decir, no toda idea encierra una oportunidad.

De acuerdo al autor, emprendedor o emprendedora es la persona que puede identificar una oportunidad de mercado y aprovecharla. Pero también es quien sueña y persigue que ese sueño se vuelva realidad.

Al consultar a los entrevistados sobre aquel momento en que se decide la puesta en marcha de su emprendimiento, el Emprendedor A respondió que decidió montar el taller de

serigrafía ante la incertidumbre laboral que se observaba en la empresa para la cual trabajaba en relación de dependencia. Pocos meses después la misma cerró sus puertas, dejando a todos los operarios sin su fuente laboral. A partir de ese momento su emprendimiento se tornó su única fuente de ingresos, con la cual sostiene a su familia al día de hoy.

La Emprendedora B tuvo que dedicarse a tareas de cuidado de sus padres mayores (hoy ya su padre fallecido), lo que nunca le permitieron tener el tiempo para ejercer como maestra. La necesidad de generar ingresos para el sostenimiento del hogar, ante una pensión de los padres que no alcanzaba para cubrir las necesidades mínimas, la lleva a dar comienzo a su emprendimiento. Se debe mencionar también, que las tareas de cuidado le llevan todo el día, pudiendo dedicarse tan solo durante las noches, momento en que su madre a cargo duerme.

El Emprendedor C es despedido e indemnizado por la empresa para la cual trabajaba. Con esos recursos decide montar el comercio que hoy tiene, en un principio combinado con su actividad en la construcción, y luego como única fuente de ingresos.

La Emprendedora D es despedida de su trabajo precarizado en un restaurante, y debe comenzar el emprendimiento para complementar los de su esposo, con los cuales se dificultaba mantener a toda su familia.

En cuanto a los conocimientos previos en la materia, el Emprendedor A no contaba inicialmente con una capacitación formal o experiencia práctica previa, pero los mismos fueron transmitidos por su hermano, con quien inició el emprendimiento y quien contaba con experiencia laboral en el oficio. Respecto a la Emprendedora B, ella había realizado estudios previos, si bien no ejerció estrictamente en la materia que estos la habilitaban. El Emprendedor C contaba con experiencias anteriores en actividades comerciales, al ya haber intentado montar una

verdulería. La Emprendedora D contaba con conocimientos a partir de experiencias laborales en el rubro gastronómico.

Al ser consultados sobre la infraestructura inicial necesaria para dar comienzo a la actividad, el Emprendimiento A declaró que afrontó con recursos propios la compra de herramientas básicas que le permitieron abordar sus primeros trabajos. En el mismo sentido, se expresaron los Emprendedores B y C. El Emprendimiento D respondió que utilizó recursos propios y también la toma de crédito.

Tabla 4

Capacidades y recursos al momento de iniciar el emprendimiento

	Nivel de estudios	Conocimientos previos	Inversiones iniciales
Emprendimiento A	Primario completo	No	Recursos propios
Emprendimiento B	Secundario completo	Sí	Recursos propios
Emprendimiento C	Primario completo	Si	Recursos propios
Emprendimiento D	Secundario incompleto	Si	Recursos propios /Crédito

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

En la Tabla 4 se sintetizan las capacidades previas con las que contaban los emprendedores y emprendedoras antes de dar comienzo a las actividades, así como la fuente de financiamiento con la cual afrontaron las inversiones iniciales.

Financiamiento durante la vida del proyecto

Para llevar adelante un emprendimiento se requiere una infraestructura que permita la producción, prestación del servicio y/o comercialización. Para esto pueden necesitarse una serie de inversiones en bienes de uso tales como maquinarias, herramientas, muebles e instalaciones. Estas inversiones podrían requerirse en diferentes momentos de la vida del emprendimiento. El chileno Sapag Chaín (2007), reconoce: inversiones iniciales, como aquellas adquisiciones que se realizan antes de la puesta en marcha del proyecto y son esenciales para iniciar la actividad; inversiones por ampliación, que son aquellas que se efectúan durante la vida del proyecto y que tienen como objeto la ampliación de la capacidad productiva de la empresa; e inversiones por reemplazo, que son erogaciones en activos para reemplazar aquellos que han llegado al final de su vida útil y se encuentran totalmente amortizados.

El emprendedor deberá determinar a su vez de qué forma financiará dichas inversiones. Podrá ser mediante recursos propios, o de terceros. En cuanto a esto último pueden presentarse muchas alternativas, desde inversores a partir de una participación en el capital, a créditos bancarios o programas estatales, entre otros.

Al analizar las posibilidades de acceso a capital semilla ofrecidas desde las instancias estatales para los trabajadores y trabajadoras de la economía popular en Rosario con emprendimientos individuales o familiares, podemos mencionar el Programa “Rosario Emprende” (Municipalidad de Rosario, 2022) que otorga una capacitación en herramientas emprendedoras y un pequeño subsidio para invertir en el proyecto. A nivel nacional, inspirado en los aportes del premio nobel Muhammad Yunus, existe el Programa de Microcréditos (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2022), que tiene por objeto “generar procesos de

inclusión social, apoyando el trabajo autogestivo y promoviendo la economía popular y solidaria para mejorar las condiciones de vida en las comunidades”.

De las entrevistas se desprende que los Emprendimientos A y C, han afrontado las inversiones mediante recursos propios. El Emprendimiento B, además de utilizar recursos propios, ha realizado inversiones por ampliación mediante un subsidio del Programa de Empleo Independiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación². El Emprendimiento D, ha realizado tanto inversiones iniciales como por ampliación financiadas mediante facilidades de pago otorgadas por el comercio. A su vez, los Emprendimientos A y B, recibieron un subsidio del Programa Vínculos del Ministerio de Seguridad de la Provincia de Santa Fe³, que fue canalizado mediante un proyecto de una organización social del barrio.

Tabla 5

Fuentes de financiamiento

	Recursos propios	Crédito	Subsidios estatales	Otros subsidios	Otras fuentes
Emprendimiento A	Si	No	No	Si	No
Emprendimiento B	Si	No	Si	Si	No
Emprendimiento C	Si	No	No	No	No
Emprendimiento D	Si	Si	No	No	No

² El Programa brinda apoyo, orientación y medios para desarrollar emprendimientos y acompaña a los emprendedores en todo lo que necesitan para ser sus propios jefes y llevar adelante sus negocios. Está especialmente dirigido a trabajadores desocupados que participan en programas del Ministerio, así como a personas que se capacitaron y trabajadores independientes.

³ El Programa fue diseñado por el Ministerio de Seguridad de la Provincia de Santa Fe con el objetivo de disminuir la violencia. La organización social que canalizaba en programa formulaba el destino de los fondos para cumplimentar con el objetivo. En este caso, se financiaron emprendimientos barriales luego de un proceso de capacitaciones.

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

Relaciones laborales y espacio productivo

Al referirnos a las relaciones laborales, se analizan los lazos, vínculos, jerarquías, roles, distribución de funciones y tareas al interior del emprendimiento.

Al consultar sobre los trabajadores que participaban en la empresa, el Emprendimiento A respondió que era la única persona, asumiendo la totalidad de las responsabilidades y tareas. Si bien al comenzar su actividad, la misma consistía en un taller familiar montado junto a su hermano, hoy en día manejan una cartera de clientes separada, organizando cada uno su propio trabajo. El Emprendimiento B y D declaran también desarrollar la actividad individualmente. El Emprendimiento C es llevado conjuntamente por el matrimonio.

Respecto a la organización del trabajo, el Emprendimiento A, al tratarse de un negocio estacional con mayor demanda en los meses de febrero/marzo y octubre/diciembre, establece una jornada que supera las 8 horas diarias, de lunes a domingo, con el objetivo de cubrir en tiempo y forma los pedidos durante dichos meses. El resto del año, declara una organización más flexible del tiempo dada la baja demanda. El Emprendimiento B tiene una mayor demanda en los meses que van de septiembre a diciembre, y fluctúa el resto del año. Las tareas de cuidado la obligan a trabajar de noche, de lunes a domingo. El Emprendimiento C posee una demanda más estable, y determina un horario corrido de 08 a 23hs, de lunes a domingo. El Emprendimiento D se dedica a las tareas de cuidado durante la mañana, y tiene un horario fijo por la tarde, de lunes a domingo.

En cuanto al espacio productivo, el Emprendimiento A lo desarrolla dentro de su vivienda propia, en un lugar destinado a dicha actividad. En el mismo sentido, se respondieron los Emprendimientos B y C. El Emprendimiento D realiza parte de la producción en la vivienda propia, para luego ser comercializada en el espacio público de lunes a viernes, y en una feria los sábados y domingos.

En la Tabla 5 se sintetiza entonces la información de las entrevistas, donde los emprendedores y emprendedoras respondieron acerca de la organización del trabajo y el espacio donde producen o brindan su servicio.

Tabla 6

Trabajadores y espacio productivo

	Tipo	Organización del trabajo	Espacio productivo
Emprendimiento A	Individual	Según demanda	Vivienda propia
Emprendimiento B	Individual	Según demanda	Vivienda propia
Emprendimiento C	Familiar	Horario fijo	Vivienda propia
Emprendimiento D	Individual	Horario fijo	Espacio público/Feria

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

Aspectos legales, tributarios y previsionales

La correcta elección de un adecuado formato jurídico-societario puede jugar un papel decisivo en la vida de cualquier empresa o negocio condicionando incluso su existencia misma a futuro. Dentro de las formas jurídicas más utilizadas en nuestro país se destacan: Sociedad de

Responsabilidad Limitada (SRL), Sociedad Anónima (SA), Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) y la Cooperativa de trabajo.

Las sociedades comerciales son estructuras centradas en el capital, mientras que las cooperativas se centran en la persona. Estas últimas son una forma típica de la Economía Social, se encuentran reguladas a nivel nacional por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) y gozan de ciertas exenciones impositivas. La SAS es un tipo societario relativamente nuevo, que a diferencia del resto permiten tener incluso sólo un socio, el capital inicial requerido es reducido y tienen una serie de beneficios dados en el marco de la Ley de apoyo emprendedor. En todos los casos, la responsabilidad está limitada al capital aportado, protegiendo la integridad patrimonial del socio o asociado.

Al ser consultados sobre su estructura jurídica, ninguno de los emprendimientos declaró estar constituidos como sociedad, cooperativa u otra de las formas tipificadas en la Ley.

Todos los emprendimientos, estén constituidos como sociedad o no, deben cumplir con cierta normativa general y otras específicas que hacen a su actividad. Como persona humana la AFIP exige su inscripción al Monotributo o en caso de superar cierta facturación u otras variables, su reconocimiento como Responsable inscripto. Incluso, desde ANSES se prevé una inscripción como Monotributista Social, de menor costo, para aquellos que cumplan ciertos requisitos. Además, a nivel provincial se prevé su gravamen en el impuesto a los ingresos brutos, y a nivel Municipal la habilitación del local comercial y el pago mensual del DReI, en caso de corresponder. Se pueden prever otras normativas específicas a la actividad, como por ejemplo el permiso para comercializar alimentos otorgado por la Municipalidad de Rosario.

Al ser consultados sobre el cumplimiento de estas exigencias, ninguno de los emprendimientos declara cumplimentarlas. El Emprendimiento A, respondió que si bien conoce el Monotributo, le resulta demasiado oneroso. El Emprendimiento B, lo conoce pero percibe que su gestión es compleja. El Emprendimiento C, supo contar con una inscripción en Monotributo pero ya no lo hace actualmente. Además el Emprendimiento D, dado que su actividad se desarrolla en el espacio público sin permiso municipal, declara tener inconvenientes periódicamente con las áreas de Control urbano para comercializar su producto.

Finalmente, se les consultó si aportan a la caja de ANSES u otra caja previsional, a lo cual respondieron que no se encuentran realizando aportes. Destacamos la respuesta del Emprendimiento B, que entiende que al encontrarse próxima a la jubilación ya no tiene sentido aportar.

Tabla 7

Aspectos legales, impositivos y previsionales

	Forma jurídica	Condición ante AFIP	Condición ante API	Condición ante MR	Previsional
Emprendimiento A	No aplica	No inscripto	No inscripto	No inscripto	No aporta
Emprendimiento B	No aplica	No inscripto	No inscripto	No inscripto	No aporta
Emprendimiento C	No aplica	No inscripto	No inscripto	No inscripto	No aporta
Emprendimiento D	No aplica	No inscripto	No inscripto	No inscripto	No aporta

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

Estrategia de Marketing

Al analizar el proceso emprendedor, Dolabela (2013) planteaba la necesidad de la construcción del Plan de Negocios para determinar una hoja de ruta del emprendimiento, definiendo aquellas cuestiones que resultan estratégicas. Entre ellas destaca el Plan de Marketing, donde se analiza el sector de actuación y su mercado.

Cuando hablamos de Marketing nos referimos a “un proceso social y de gestión, a través del cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos u otras entidades con valor para los otros” (Kotler, Armstrong, Cámara Ibáñez, & Cruz Roche, 2004, pág. 35).

Al preguntar respecto al segmento de mercado al cual se dirigen, el Emprendimiento A identifica como perfil de clientes a empresas que se dedican a la publicidad, aunque también vende a particulares y revendedores. El Emprendimiento B, entiende que su cliente es “todo aquel que realiza un evento”, es decir clientes particulares, aunque visualiza el potencial del segmento integrado por los salones de fiestas. El Emprendimiento C, identifica como su clientela a aquellos con los cuales posee una cercanía espacial, es decir los vecinos y vecinas del barrio. Finalmente, el Emprendimiento D también persigue clientes a partir de la cercanía a los vecinos, excepto los fines de semana de ferias, donde su clientela proviene de diferentes puntos de la ciudad e incluso de afuera.

La bibliografía se refiere al Marketing Mix como el Plan que traza el emprendedor para alcanzar sus objetivos de mercado. Allí se analizan aspectos referidos al Producto, la Plaza, Promoción y Precio (Monferrer Tirado, 2013).

Ya hemos analizado las características funcionales de los bienes y servicios que producen los emprendedores de los casos planteados, así como la plaza, es decir la estrategia que se dan para llevar su producto o servicio al cliente.

Al ser consultados sobre la promoción, todos los entrevistados respondieron que el cliente se entera de su producto a partir del “boca en boca”, reconociendo el potencial de las redes sociales pero manifestando la dificultad que les representa su uso.

En cuanto a la definición del precio, la bibliografía plantea su cálculo a partir de los costos y el margen de ganancias, pero integrando en la estrategia de precio a aquel fijado por la competencia y el rango dentro del cual está dispuesto a comprar la clientela (Dolabela, 2013).

De la entrevista surge que los Emprendimientos A, B, C y D fijan su precio a partir del cálculo de sus costos directos más un margen de ganancia, con un límite en el precio de la competencia. Es decir, no integran costos indirectos, y además reconocen un mercado altamente competitivo con abundante oferta.

Tabla 8

Estrategia de marketing

	Precio	Promoción
Emprendimiento A	Costos directos vs Precio competencia	Boca en boca
Emprendimiento B	Costos directos vs Precio competencia	Boca en boca
Emprendimiento C	Costos directos vs Precio competencia	Boca en boca
Emprendimiento D	Costos directos vs Precio competencia	Boca en boca

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

Al ser consultados sobre su propuesta de valor, es decir, aquello que los hace diferentes a sus competidores, el Emprendimiento A, respondió que se destaca la calidad de su producto y la responsabilidad en la entrega; el Emprendimiento B, identifica la calidad en los materiales utilizados y las terminaciones de su producto; el Emprendimiento C, responde que se diferencia por la extensión horaria de atención; y el Emprendimiento D, destaca la calidad de sus productos.

Aspectos de gestión

La gestión de un negocio implica un diseño no solo de sus procesos productivos sino también administrativos. Es importante la identificación de los costos, las ventas, el inventario, las inversiones en capital, un registro de los clientes y proveedores, manuales de procedimientos, entre otros.

Al referirnos a los costos, tomando en consideración la teoría de costos variables (Visconti & Muñoz, 2006) en oposición a la teoría de costos por absorción y costos integrales, podemos distinguir entre: costos variables, que son aquellos que se identifican directamente con una unidad de producto y dependen del nivel de actividad (por ejemplo la materia prima y los insumos; costos relacionados a la comercialización de una unidad de producto; o de administración); y costos fijos: que son aquellos que deben erogarse independientemente del nivel de actividad, por ejemplo, sueldos y cargas sociales, honorarios contables, alquileres, seguros, servicios de luz, agua, gas, telefonía.

Al ser consultados sobre los diferentes aspectos que hacen a la gestión de su negocio, y en particular al registro de sus costos y ventas, los Emprendimientos A y B respondieron que no llevan registro de ello, y que calculan el precio a partir de los costos directos cada vez que le

solicitan un presupuesto. El Emprendimiento C, tiene registro de todas sus compras pero no de sus ingresos, y lo utiliza para el cálculo del precio de venta donde carga su margen de ganancia al valor histórico de ingreso de la mercadería. El Emprendimiento D, tampoco lleva registros de sus compras y ventas, y adquiere insumos para no más de dos días de producción, dado lo oneroso que le resulta comprar un mayor volumen, aunque reconoce que pierde por no poder comprar a precio mayorista.

La American Marketing Association (AMA) a partir de 2004 introduce un nuevo enfoque dentro del marketing, y es aquel que apunta al carácter duradero entre el oferente y el demandante, más allá de la concreción de la transacción de forma aislada (Monferrer Tirado, 2013).

Al consultar sobre la gestión de los clientes, los emprendedores respondieron que si bien no tienen un registro formal de los mismos, ni un historial de incidencias ni cuenta corriente, el vínculo con estos es siempre directo sin intermediarios, y su proyección en el tiempo se asienta en la confianza mutua.

Debilidades y Amenazas

Un correcto abordaje de una organización ya sea con o sin fines de lucro, tiene en cuenta la identificación de aquellos factores internos que presentan oportunidades de mejora así como factores externos sobre los cuales no se tiene control y que pueden incidir negativamente en la evolución de la empresa (Dolabela, 2013).

El Emprendimiento A, reconoce como debilidad la reducida superficie del taller de producción, que dificulta la organización del espacio y su trabajo. En cuanto a factores externos,

menciona la alta cantidad de competidores y la mayor llegada de estos al mercado mediante el uso de redes sociales; la inestabilidad macroeconómica nacional y el aumento sostenido en el nivel de precios, que incrementan los costos de forma permanente y dificultan la estrategia de precios; la falta de una demanda estable a lo largo del año, agravada por la situación consecuencia del COVID-19.

Por su parte el Emprendimiento B, reconoce solo factores internos como aspectos susceptibles de mejora, tales como la superficie del taller de trabajo, que por una parte le impide la realización de trabajos de mayor tamaño, y por otra dificulta la organización del hogar al compartir el mismo espacio. Además, menciona la necesidad de mejores herramientas que le permitirían ampliar la oferta de sus productos. En términos personales, la dedicación a las tareas de cuidado de su madre, reducen su jornada laboral y dificulta el vínculo con el cliente.

El Emprendimiento C, identifica como una debilidad la gestión del espacio del comercio, el cual no puede ampliarse dado la coexistencia con el resto del hogar. Por otra parte, ve que comercios de mayor tamaño en la zona, pueden acceder a programas nacionales como “Precios Cuidados” o “Billetera Santa Fe”, que la informalidad de su administración no le permiten gestionar.

Por último, el Emprendimiento D menciona la necesidad de mejorar la tecnología implementada, ya que reduciría considerablemente los tiempos de producción a partir de la eliminación de muchas tareas que hoy realiza de forma manual. Además, el no contar con un permiso municipal para la comercialización en el espacio urbano, le genera recurrentes inconvenientes con las áreas de control, que motiva muchas veces el desplazamiento del puesto de trabajo. Finalmente, su dedicación a las tareas de cuidado deben coexistir con la actividad productiva, dificultando la realización de ambas.

Tabla 9*Debilidades y Amenazas*

	Debilidades	Amenazas
Emprendimiento A	Superficie del espacio productivo	Muchos competidores, redes sociales, inflación.
Emprendimiento B	Superficie del espacio productivo, herramientas, tareas de cuidado	No identifica
Emprendimiento C	Superficie del espacio productivo	Mejor gestión administrativa de la competencia
Emprendimiento D	Tecnología implementada, cumplimiento normativo, tareas de cuidado	No identifica

Nota. Elaboración propia a partir de los datos que surgen de la entrevista a los trabajadores y trabajadoras de la economía popular seleccionados.

Conclusiones

Partimos de la noción de trabajadores de la economía popular, desde su surgimiento como consecuencia de las políticas neoliberales implementadas, hasta nuestros días, reconociendo su fuerza de trabajo como aspecto central de su actividad productiva. Hemos realizado un recorte espacial y seleccionado cuatro casos de estudio del universo. Poder profundizar en el proceso emprendedor a partir una conceptualización extraída de la bibliografía predominante, nos permite extraer algunas conclusiones y hacer una caracterización del proceso emprendedor de los trabajadores de la EP estudiados a partir de sus particularidades.

Un mayor conocimiento de cada uno de los entrevistados permitió construir un perfil de los mismos, no solo con datos duros sobre el emprendimiento sino de su pasado, su trayecto personal desde diferentes dimensiones, entendiendo las motivaciones que lo llevaron a poner en marcha su proyecto. De ese análisis inicial, podemos observar que en los casos bajo estudio, los trabajadores y trabajadoras de la economía popular parten no de un sueño u oportunidad de mercado detectada, sino de una situación de necesidad que los empuja a valerse de su fuerza de trabajo y conocimientos acumulados de la experiencia propia.

De los casos bajo estudio podemos extraer que partían de una situación de desempleo, ya sea que anteriormente tuviesen un empleo formal o precarizado, o que directamente no registraran un trabajo previo. Así coincidimos con los autores citados al analizar el surgimiento de los trabajadores de la EP, que identificaban la incapacidad actual del sistema capitalista de lograr generar fuentes de empleo asalariado suficientes para toda la población económicamente activa.

Al momento de definir la actividad que emprenderían, esta decisión no surge de un análisis de factibilidad en todas sus dimensiones, sino que se centraron en el aspecto técnico, es decir, garantizaron contar con las herramientas, los insumos y el conocimiento necesario para llevar adelante el negocio. Expresado de otra manera, podríamos decir que parten de la oferta y no de la demanda.

Si bien existen numerosas alternativas de financiamiento a las cuales recurrir para cubrir las inversiones y erogaciones necesarias para la puesta en marcha, para los trabajadores de la EP estudiados resulta dificultoso su acceso. Ya sea por no ser sujetos de crédito en instituciones bancarias, por no resultar atractivo a los inversores por su bajo nivel de innovación o escalabilidad, por desconocimiento de herramientas estatales o subsidios, es que recurren a recursos propios o al crédito. En este último caso, es interesante el análisis comparativo ya citado de Pablo Chena (2018) sobre la onerosidad de los mismos.

Luego durante la vida del proyecto, se observa que han accedido en ocasiones a financiamiento mediante subsidios estatales a nivel local y nacional. Es importante el rol que cumplen las organizaciones sociales insertas en el territorio, siendo una referencia para los emprendedores en relación a la información y la canalización de recursos estatales.

De acuerdo a los resultados obtenidos sobre la organización del trabajo, se desprende que los trabajadores y trabajadoras de la EP estudiados llevan adelante la empresa a partir de su propia fuerza de trabajo, contando con el apoyo familiar a partir de lazos basados en la solidaridad, pero en ningún caso por medio de empleados en relación de dependencia o tercerización. Así es como identificamos emprendimientos individuales o familiares.

Es para subrayar el análisis que se desprende de la jornada laboral, pues de los resultados concluimos que la necesidad de generación de ingresos y la falta de estabilidad en la demanda pueden llevar a jornadas por encima de las ocho horas diarias e incluso a no lograr el descanso mínimo semanal, generando situaciones de auto-explotación. La falta de recursos para cubrir lo más básico para la subsistencia y los bajos márgenes de ganancia que se analizan más adelante, extienden las jornadas laborales para incrementar los ingresos a partir de la venta por cantidad.

Respecto al espacio de trabajo, se observa que los emprendimientos suelen desarrollarse dentro de la vivienda propia, perdiendo el trabajador o trabajadora independencia de espacios, que conlleva a la pérdida de un ya escaso lugar para otros fines y la dificultad para organizar la vida familiar y laboral.

Otra situación que surge con claridad, es la dedicación a las tareas de cuidado por parte de las trabajadoras. Estas deben hacer un gran esfuerzo extendiendo su jornada de trabajo y repartiendo ese tiempo entre sus familiares a cargo y la actividad productiva, que incluso por momentos deben realizarse al mismo tiempo.

En cuanto a los aspectos legales, no se constituyen bajo ninguna forma jurídica. Si bien la economía popular y la economía social tienen un fuerte vínculo, no se puede considerar la figura cooperativa como intrínseca a la EP. La falta de constitución bajo alguno de los tipos jurídicos, expone el patrimonio personal del trabajador al no limitar su responsabilidad.

Por otra parte, si bien existen facilidades en cuanto al cumplimiento de las obligaciones fiscales y previsionales, como permite el monotributo social, ya sea por desconocimiento, desinformación o una percepción errada del mismo, no se hayan inscriptos. Tampoco cumplen con otras normativas locales, como la habilitación de local y otros permisos. Particularmente, el

no contar con el permiso municipal para la venta en el espacio público, puede conducir a restricciones para el desenvolvimiento de la actividad e incluso al traslado permanente del puesto de trabajo.

La relación con sus clientes es directa, y construyen relaciones de confianza mutua. Si bien no existe un plan de marketing formal como tal, pueden definir un perfil de cliente, donde la cercanía espacial resulta fundamental.

No trazan una estrategia de publicidad para sus productos o servicios, sino que se apoyan en el vínculo con el cliente y el “boca en boca”. Perciben el potencial de las redes sociales, pero su uso se ve limitado por falta de conocimiento, tecnología y/o conectividad. En esto último, el factor generacional también incide.

En la definición del precio de venta se ponen en juego diferentes variables. Algunos autores citados (Arango, Chena, & Roig, 2017) ya mencionaron la relevancia de la percepción cultural que desvaloriza los productos de la economía popular, atribuyendo un menor precio en términos comparativos. A esto podemos agregar a partir de los resultados analizados, que la alta competitividad en el mercado en el que actúan los trabajadores de la EP estudiados, ponen un techo al margen de ganancia que pueden cargar sobre sus costos. Además, como se mencionó también en la bibliografía, el volumen de venta de los emprendimientos conlleva a que no puedan aprovecharse las economías de escala, como por ejemplo en las compras de materia prima o insumos.

Estas diferentes variables conjugadas, presionan a la baja los precios de sus productos, y el margen unitario de ganancia. Esto tiene relación directa con la jornada laboral, que como ya se expuso se extiende ante la necesidad de incrementar los ingresos en función del volumen. No

solo eso, sino que lo vemos presente en el análisis posterior del valor diferencial del emprendimiento, donde las respuestas se centran en la calidad del producto/servicio, la prestación y el trato con el cliente, y no con una estrategia en base a precios.

En cuanto al registro de sus operaciones, en la mayoría de los casos no existen archivos formales o informales que las documenten. Al no llevar una contabilidad separada, se genera una confusión entre las finanzas del emprendimiento y las finanzas familiares, que distorsionan los costos y la determinación de precios.

Finalmente, una de las principales debilidades identificadas por los emprendedores es la coexistencia en la vivienda propia de su actividad productiva y la familiar, que dificulta el desarrollo de ambas. En cuanto a aquellos factores sobre los que no se tiene control, el escenario de pandemia resultó crítico, pero declaran una mejora a partir de los últimos meses de 2021. A su vez, la inflación dificulta el cálculo de los costos y la reposición de inventarios.

A partir del objetivo general de la investigación que perseguía analizar y caracterizar el proceso emprendedor de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular de Villa La Lata, ciudad de Rosario, en el período 2019 a 2021, se planteó como hipótesis central que el mismo presenta elementos propios que lo diferencian del proceso analizado en la bibliografía tradicional y que requieren una descripción en sus aspectos cuantitativos y cualitativos que permitan un mayor conocimiento del sector.

Por medio de la estrategia de investigación planteada, se realizaron cuatro estudios de caso que permitieron aumentar el conocimiento y la comprensión del fenómeno, a partir de un abordaje del proceso emprendedor en sus diferentes dimensiones. Luego de analizar los resultados, podemos concluir que se verifica la hipótesis planteada, en tanto se identifican

elementos particulares en los emprendimientos de los trabajadores y trabajadoras de la economía popular estudiados, dados por sus historias, sus trayectos personales, una motivación centrada en la necesidad, la informalidad en la gestión del negocio pero la humanización de las relaciones internas y con sus clientes, las dificultades permanentes en diferentes aspectos como el financiamiento, el espacio productivo y la organización del trabajo.

Expresamos el deseo de seguir profundizando en las diferentes dimensiones que hacen a la economía popular, en tanto su presente y futuro estructural nos obliga a identificar a sus trabajadores y trabajadoras en tanto sujeto políticos, y a diseñar estrategias adecuadas para su abordaje integral.

Referencias

Libros, Informes y Revistas

Arango, Y. A., Chena, P. I., & Roig, A. (2017). Trabajos, ingresos y consumos en la Economía Popular. *Revista de Ciencias, Arte y Tecnología* (6), 1-18.

Asociación Civil Barrio Corrientes. (2019). *Informe relevamiento emprendedores 2019*. Rosario: ACBC.

Barletta, F., Pereira, M., & Yoguel, G. (2013). De Schumpeter a los postschumpeterianos: viejas y nuevas dimensiones analíticas. *Revista Latinoamericana de Economía* , 44 (174), 35-59.

Bielchowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista CEPAL* (97), 173-191.

Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protección, estauto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Chena, P. I. (2018). La economía popular y sus relaciones determinantes. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales* (53), 205-228.

Coraggio, J. L. (1999). De la economía de los sectores populares a la economía del trabajo. *Seminario da Economia dos sectores populares: entre a realidade e a utopia*. Salvador.

Coraggio, J. L. (2013). La economía social y solidaria, y el papel de la economía popular en la estructura económica. *La economía Popular y Solidaria. El Ser Humano sobre el Capital*. (págs. 21-46). Quito: Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria.

Coraggio, J. L. (2018). Potenciar la Economía Popular Solidaria: una respuesta al neoliberalismo. *Otra Economía* , 11 (20), 1-15.

Díaz de Alda, A. (2017). El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción. *Simposio Internacional El desafío de emprender en la Escuela del Siglo XXI* (págs. 21-39). Sevilla, España: Universidad de Sevilla.

Díaz de León, D., & Cancino, C. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos. *Multidisciplinary Business Review*, 7 (1), 48-56.

Dolabela, F. (2013). *El Secreto de Luisa. una idea, una pasión y un plan de negocios: cómo nace un emprendedor y se crea una empresa* (1ra ed.). Rosario: Homo Sapiens Ediciones.

Dolabela, F. (2005). *Taller del emprendedor: una metodología de enseñanza que ayuda a transformar el conocimiento en riqueza para el desarrollo económico y social de las regiones*. Rosario: UNR Editora.

Fernández Álvarez, M. I. (2018). Más allá de la precariedad: prácticas colectivas y subjetividades políticas desde la economía popular argentina. *Íconos* (62), 21-38.

Girón, A. (2008). *Fondo Monetario Internacional: de la estabilidad a la inestabilidad. El Consenso de Washington y las reformas estructurales en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales [CLACSO].

Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *GEM - Resumen ejecutivo 2018*. Global Entrepreneurship Monitor.

Grabois, J., & Pérsico, E. (2019). *Organización y Economía Popular*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CTEP - Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular.

Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

Hodara, J. (1994). *Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario*. El Colegio de Mexico.

Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Kotler, P., Armstrong, G., Cámara Ibáñez, D., & Cruz Roche, I. (2004). *Marketing* (10ma ed.). Madrid: Pearson Educación.

López, M. V., & Maidana, M. F. (2017). *Proyecto de intervención. Vincularnos*. Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Rosario: Universidad Nacional de Rosario.

Maldovan Bonelli, J., Fernández Mouján, L., Ynoub, E., & Moler, E. (2017). Los descamisados del siglo XXI: de la emergencia del sujeto Trabajador de la Economía Popular a la organización gremial de la CTEP (2011-2017). *Revista de Ciencias, Arte y Tecnología* (6), 41-64.

Martínez Rangel, R., & Soto Reyes Garmendia, E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura, primavera 2012*, 35-64.

Méda, D. (2007). ¿Qué sabemos sobre el trabajo? *Revista de Trabajo*, 3 (4), 17-32.

Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. (09 de 03 de 2022). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/microcreditos>

Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. (2021). *Registro Nacional de Barrios Populares*. Obtenido de <https://datosabiertos.desarrollosocial.gob.ar/dataset/registro-nacional-de-barrios-populares>

Monferrer Tirado, D. (2013). *Fundamentos de marketing*. Publicacions de la Universitat Jaume I.

Municipalidad de Rosario. (09 de 03 de 2022). Obtenido de <https://www.rosario.gob.ar/inicio/recibir-capacitaciones-para-fortalecer-o-iniciar-mi-emprendimiento>

OPPEPSS. (2020). *Características ocupacionales y laborales de los habitantes de barrios populares de Rosario, 2016-2020*. Rosario: Universidad Nacional de Rosario.

Razeto Migliaro, L. (1993). *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*. México D.F.: Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana.

Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión* (26), 94-119.

Roig, A. (2016). *Financiarización de la economía popular*. Buenos Aires: Colihue.

Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Buenos Aires: Editorial Lumen.

Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. Pearson Educación de México.

Secretaría de Desarrollo Social. (2021). *Diagnósticos y perspectivas de la economía popular*. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

Singer, P. (2004). Economía Solidaria. En *La otra economía* (págs. 199-212). Editorial Altamira.

Visconti, R., & Muñoz, R. (2006). *Todo Costos*. Rosario: UNR Editora.

Leyes y Decretos

Ley N° 27.345. Por la cual se declara la Emergencia Pública. 23 de diciembre de 2016 (Argentina).

Constitución de la Nación Argentina. Art. 14 bis. 3 de enero de 1995 (Argentina).

Constitución de la Nación Argentina. Art. 75, Inc. 19. 3 de enero de 1995 (Argentina).

Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°159. Art. 2. 10 de marzo de 2017 (Argentina).

Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°358. Art. 1. 22 de mayo de 2017 (Argentina).

Anexo I – Entrevista semi-estructurada

I. Datos de identificación del emprendimiento

Emprendimiento (A, B, C, D):

Nombre del emprendimiento:

Dirección de la sede principal:

Contacto:

Descripción de la actividad principal:

II. Perfil del emprendedor

Situación laboral previa al inicio de la actividad:

Trayectoria/Experiencia laboral previa:

Estado civil:

Cantidad de hijos:

Otros/as familiares a cargo:

Nivel de estudios:

III. Inicio de la actividad

¿En qué año comenzó el emprendimiento?:

¿Qué lo motivó a iniciar su emprendimiento?

¿Contaba con el conocimiento previo para llevar adelante la actividad?

¿Cómo lo había adquirido?

¿Qué herramientas, máquinas, mobiliario, etc (capital) requirió inicialmente? ¿Contaba ya con algo? ¿Cómo obtuvo lo que no tenía?

IV. Trabajadores y espacio productivo

¿Quiénes trabajan en el emprendimiento? ¿Cómo se organizan para trabajar?

¿Dónde funciona?

El lugar donde desarrollan la actividad es:

- a. Propio
- b. Alquilado
- c. Cedido o prestado
- d. En concesión
- e. Ocupado de hecho
- f. Otra forma. Especificar:
- g. Ns/Nc

Cantidad de días a la semana que lleva adelanta la actividad:

¿Tiene un horario fijo? ¿Es el mismo para todos/as los/as integrantes?

Sitio de la actividad ¿En qué lugar desarrolla la actividad principal?

- a. Puesto fijo en la calle
- b. En un mercado o feria
- c. A domicilio
- d. Vivienda propia
- e. Local o establecimiento específico
- f. Otro. Especificar:.....

V. Aspectos Legales, Tributarios y Previsionales

¿El emprendimiento está constituido jurídicamente?

- a. Cooperativa
- b. Sociedad comercial
- c. Otra. Especificar:.....
- d. No se encuentra constituido jurídicamente

¿Conoce los requisitos normativos para llevar adelante su actividad?

¿Conoce sus obligaciones ante la AFIP? ¿Se encuentra inscripto en el monotributo o es responsable inscripto? ¿Sabe que existe un monotributo especial para emprendedores de los barrios (monotributo social)? ¿Pensó alguna vez en inscribirse en el monotributo? ¿Qué ventajas cree que le aportaría? ¿Y desventajas?

¿Conoce sus obligaciones ante la API? ¿Se encuentra inscripto en ingresos brutos? ¿Sabe que existen impuestos provinciales?

¿Conoce sus obligaciones ante la Municipalidad? El local o el espacio donde se ubica el emprendimiento, ¿cuenta con permiso o habilitación? ¿Abona mensualmente el DReI por su habilitación municipal?

¿Aporta a alguna caja previsional? ¿Tiene aportes en ANSES?

VI. Financiamiento

Las inversiones iniciales, por ampliaciones o reemplazo de capital, ¿cómo fueron afrontadas? ¿Tuvo que hacer arreglos, arreglar o cambiar máquinas alguna vez? ¿Cómo accedió al dinero?

¿Ha accedido a financiamiento de programas estatales de apoyo emprendedor? ¿Cuáles? ¿Qué destino le dio?

¿Ha accedido a financiamiento bancario?

Las maquinarias y equipamientos del emprendimiento son:

- a. Propio
- b. Alquilado
- c. Cedido o prestado
- d. En concesión
- e. Ocupado de hecho
- f. Otra forma. Especificar:.....
- g. Ns/Nc

VII. Aspectos de gestión

¿Tiene control de las ventas?

¿Tiene control de las compras?

¿Conoce los costos directos de su producto/servicio?

¿Incorpora al precio los costos indirectos?

¿Cómo calcula el precio de lo que vende? (intentar que enumere todo lo que interviene en su cálculo)

¿Lleva una contabilidad del emprendimiento independiente de la familiar? ¿Qué cosas anota/controla? ¿Qué cosas no anota, pero cree que debería empezar a tener más control?

VIII. Clientela

¿Identifica su perfil/es de cliente/s? ¿Quiénes son sus principales clientes? ¿Todos sus clientes son iguales? ¿Qué diferencias observa?

¿Incorpora mejoras al producto/servicio a partir del *feedback* con el cliente? ¿Le hacen recomendaciones sus clientes? ¿Incorporó algún cambio o sugerencia que le haya hecho algún cliente? ¿Es algo que le pasa/lo hace con frecuencia, o de manera excepcional?

IX. Estrategia de Marketing

¿Cuál es el valor diferencial de su producto/servicio? ¿Por qué le parece que sus clientes lo eligen? ¿Qué es lo más destacado/importante de su producto o servicio?

¿Define la plaza a partir del cliente? (también me parece abstracto)

¿Cómo comercializa su producto/servicio?

¿Cómo determina el precio de su producto/servicio?

X. Debilidades y Amenazas

¿Cuáles son las principales dificultades asociadas con la producción?

- a. Máquinas y equipos inadecuados y/o insuficientes
- b. Infraestructura inadecuada y/o insuficiente
- c. Dificultades o imposibilidad en el acceso a servicios de red (agua, gas, electricidad)
- d. Tecnología obsoleta
- e. Dificultades en el acceso a materias primas e insumos
- f. Dificultades en la organización de la producción
- g. Necesidad de capacitación o formación específica
- h. Dificultades o imposibilidad en el acceso a financiamiento
- i. Ninguna
- j. Otra/s. Especificar:

¿Cuáles son las principales dificultades asociadas con la comercialización?

- a. Demanda insuficiente
- b. Falta de regularidad de las ventas
- c. Inadecuada o insuficiente infraestructura comercial (necesidad de local, puesto en la calle, equipamiento, redes de vendedores, etc.)
- d. Las cantidades ofrecidas son inadecuadas (los clientes demandan mayores volúmenes, los clientes adquieren pequeñas cantidades)
- e. Los precios fijados por el emprendimientos son inadecuados
- f. Necesidad de capacitación o formación específica para la comercialización
- g. Inadecuada o insuficiente logística y transporte
- h. Ninguna
- i. Otra/s. Especificar: