

OBSERVACIONES SOBRE LO ECONÓMICO EN EL MEDIO SOCIAL URBANO POBRE²⁰¹

Nicolás Gómez Núñez²⁰²

A continuación, fijaremos una introducción a la cultura de las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres a través de dos perspectivas que describen los hitos de una reflexión en desarrollo. En consecuencia, nuestro argumento se elabora desde las interpretaciones que han ido conformando lo económico en el ámbito de la investigación en Ciencias Sociales y, desde ahí, intentamos prever una expresión de lo social que viene a ser una variable inherente de las sociedades latinoamericanas.

Luego presentaremos las cualidades de una estrategia conceptual que retoma los aspectos de la introducción, y que busca contribuir con una forma de abordar la cultura que se instituye en las organizaciones de medios sociales urbanos pobres.

En la construcción de la introducción y en la descripción de la propuesta que permite avanzar en la comprensión de la cultura de las organizaciones de medios sociales urbanos pobres, recurriré sistemáticamente a dos de los tres ámbitos que Pardinas (1999:53) propone para analizar una conjetura, estos son: los supuestos y los axiomas.

201 Este documento está basado en la primera parte de la tesis doctoral: *Cambios culturales en la organización económica ubicada en medios sociales urbanos pobres. Estudio de casos de las organizaciones económicas de la comuna de Huechuraba, Región Metropolitana, Chile*, la cual fue dirigida por el Dr. Floreal Forni y defendida en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede académica Argentina (FLACSO Argentina), en septiembre del año 2010.

202 Sociólogo por la Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Magíster en Desarrollo Humano a escala local y Doctor en Ciencias Sociales por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede académica Argentina. Académico de la Escuela de Sociología de la Universidad Católica Silva Henríquez. Asesor metodológico de la Fundación de Ayuda Social de las Iglesias Cristianas (FASIC).

El primero nos remite a las certezas en las cuales se despliegan las reflexiones que hace una comunidad científica para tratar la unidad de análisis y el objeto de investigación, sin que aparezca necesariamente una deliberación sobre sus grados o probabilidades de confirmación. Por tanto, los supuestos son el telón de fondo desde donde los investigadores identifican los principios o axiomas que les ayudan a limitar los comportamientos de las relaciones de las variables y la expresión concreta del objeto de investigación. A partir de lo cual, se hace posible idear hipótesis plausibles y empíricas u orientar las actividades de intervención cuando nos encontramos en el terreno de la capacitación y de la implementación de un programa.

ESTUDIOS SOBRE NUEVAS CONDICIONES LABORALES

Antes de comenzar con la introducción, es preciso señalar que nuestra ubicación está bastante distante del clima de época en el cual fueron hechas las investigaciones que registramos. Esto, porque nuestro presente chileno, fijado en junio de 2011, se sostiene en la normalización de las tensiones que animaron a los estudios revisados.

Ese otro clima de época se caracterizó porque los criterios reflexivos se desempeñaban mirando lo económico desde un mercado laboral que se encontraba en transformaciones vividas como paradójicas. Por un lado, las experiencias científicas coexistieron con el despliegue de las consecuencias de un proceso de *upgrading ocupacional* (Weller, 2000: 59-63), que revitalizó la idea de un sector formal que se moderniza y explica el crecimiento económico por la dinámica de las respuestas de mercado a lo social.

Por otro lado, van confirmando la consolidación de puestos de trabajo de baja productividad en las actividades terciarias (Weller, 2000:224,) que develan la precariedad analítica de dos categorías, a saber: sector informal y sector formal, desde donde se hace probable la clausura de la utopía de una sociedad desarrollada gracias al creciente proceso de democratización, debido a un sector moderno y formal que sostenidamente crece con equidad.

Este trasfondo transcurre a lo largo de cuatro cualidades que caracterizan, desde la década de los setentas, al mercado de trabajo de América Latina y, en el contexto sociopolítico donde se escriben las presentes notas, a la transformación de este mercado por el Estado chileno.

La primera cualidad. En los distintos mercados de trabajo de las sociedades urbanas de América Latina existe una presión demográfica de la oferta laboral, la cual deriva de la baja en las tasas de crecimiento de la población en edad de trabajar. La segunda se relaciona con el aumento en los niveles de experiencia laboral (Weller, 2000:40), lo cual supone un nivel más alto de educación formal.

Estas dos condiciones, las cuales Weller (2000: 43-47) atribuye a la extensión de los sistemas educativos y a la rápida urbanización, permite la tercera característica, a saber: las mujeres ingresan significativamente al mercado de trabajo asalariado y participan expansivamente en las organizaciones económicas ubicadas en medios sociales urbanos, con lo cual manifiestan que sus desempeños no son transitorias respuestas a problemas específicos y que distan de estar sólo centradas en la subsistencia.

Por su parte, las reformas económicas que transformaron el modelo económico de sustitución de importaciones en Chile, y que, en conjunto, son un ejemplar paradigmático del Consenso de Washington, se basaron en la apertura comercial, financiera y del mercado de capitales, así como en las reformas al Estado que abrieron la etapa de privatizaciones y las variaciones de las leyes laborales (Büchi, 1993:99-117,191-198; Moguillansky y Bielschowsky, 2000; Katz, 2000), las que incidieron en el empleo al permitir la "creación y destrucción de capital humano" (Katz, 2000:77), fundamentalmente porque las grandes empresas especializaron su producción y desintegraron el encadenamiento de procesos, los que fueron transferidos fuera de la empresa (Moguillansky y Bielschowsky, 2000: 57).

El resultado evidente es que Chile experimentó una recesión más intensa que otros países de América Latina durante la década de los ochenta, debido a que las reformas se llevaron a cabo en un escenario económico internacional negativo (Moguillansky y Bielschowsky,

2000:26), gracias a lo cual se fue ampliando la brecha salarial, porque las empresas pasaron a una "fase defensiva" (Weller, 2000: 163) en donde hubo limitaciones en la contratación de la mano de obra de baja calificación.

En estas condiciones, la "pequeña empresa" fue entendida como el "refugio" (Weller, 2000:224) de los hombres y mujeres con menos nivel de educación, pero, gracias a las reformas, estas organizaciones económicas ya habían sido marginadas de todos los sectores o estaban en mercados oligopólicos que, antaño, mostraban competencia (Moguillansky y Bielschowsky, 2000: 132) y ya no eran beneficiarias de la asesoría gerencial y del desarrollo tecnológico (Moguillansky y Bielschowsky, 2000: 61,172).

Debido a este escenario de "transformaciones en el mercado de trabajo" (Ruiz, 2004:83), las construcciones teóricas fueron esfuerzos de interpretación sobre las consecuencias del abandono del modelo económico de sustitución de importaciones, por lo que regularmente investigaron la cesantía estructural, la desarticulación de los sindicatos y las organizaciones políticas, y el aumento sostenido del sector informal de las economías latinoamericanas.

PERSPECTIVAS DE ESTUDIO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES URBANAS

A partir de estos rasgos generales, es posible reconocer dos perspectivas que entregan criterios para reflexionar sobre la cultura de las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres. La primera sostiene que hay una racionalidad de inversión, ahorro y capitalización anterior al despliegue de las conductas que dan vida a las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres.

En consecuencia, los "agentes económicos" tienen un compromiso con una dirección óptima, donde las variables "contextuales" son "controladas". De esta forma, hay un tipo ideal de "agente económico" que tiene acceso a información a través del "sistema de precio"

o asumiendo una “competencia perfecta en los distintos mercados” (Trincheró, 2007: 96-97).

La segunda perspectiva asumirá que las Ciencias Sociales portadas por los investigadores habrían reproducido una forma de generar conocimiento desde las variables que regularmente se ocupan para estudiar a las empresas del sector formal de la economía, e invita a superar este sesgo comprendiendo desde abajo cómo esas variables logran trayectorias con historia junto a otras expresiones de la construcción diaria de lo económico en la organización.

He observado que la primera perspectiva instituye un diálogo teórico que, usando las distinciones de Coraggio, podemos nombrar como “corriente empresarial-modernizante” (Coraggio, 1994:161), donde se narra a la organización económica de medios sociales urbanos pobres como si esta fuera una etapa básica, que muestra el límite inferior de una trayectoria que tiene como fin el ingreso al sector moderno de la economía, y en cuya historia el Estado y sus “controles burocráticos” (Rossini y Thomas, 1987) participan ampliando o reduciendo las posibilidades de acceso a ese destino.

Las lucubraciones que desde aquí se desprenden, abundantes en la década de los noventa, cuando disminuye la cantidad de investigaciones empíricas, crece el número de ensayos que las debaten y se multiplican los manuales que las difunden, permiten los criterios para diseñar e implementar programas gubernamentales orientados a incorporar a estas organizaciones al sector formal de la economía (BID, 1993; Calderón, 1993; Díaz, 1993) o para “modernizar el sector” a través una “cultura empresarial innovadora” (Gutiérrez, 1991; Holz, 1991; Salas, 1991, Apud. Montero y Acevedo, 1994:10), al tiempo que ayudan a dimensionar las consecuencias que trajo la internalización de la economía en sus desempeños (Valenzuela, 2005), la incidencia que tienen los servicios de crédito y capacitación (Herrera, 2003) y sus repercusiones en el crecimiento económico local (Leiva, 1995) o en el desarrollo económico local (González e Hidalgo, 1995; Caracciolo, M y Foti, M, 2005).

De este postulado se deducen tres principios. Primero, los hombres encontrarían en el sector informal un refugio para vivir los “mecanismos de

desproletarización" (Labiaguerra, 1998:105), mientras que las mujeres ahí desplegarían "estrategia de supervivencia" (Montevilla, 2003:63-64) y los jóvenes "de inserción en el mercado laboral" (Macri y van Kemenade, 1993).

El segundo principio. En la experiencia científica, en la construcción de la política económica o en la administración de la educación para microempresarios (Montero y Acevedo, 1994) y consumidores (Denegri, 1999), es apreciable el sistema de relaciones legítimo que se nombra como sector moderno y sector formal.

Así, el trabajo "en lo propio" o por "cuenta propia", "prototipo primitivo" (Quirós, 1994:66) en la narración del postulado de esta perspectiva, es llevado más allá del límite que fija la categoría de sector informal, permitiendo que se les atribuya un rótulo (Goffman, 2006:14-31): el ser de sobrevivencia. Luego, sus formas de instituir conocimiento sobre lo económico no aparecen dignas para la iniciativa de investigación o como contenidos de la formación.

El tercer principio señala que las prácticas que se engloban en la noción de subsistencia se caracterizarían por una relación viciosa entre la ausencia de una "tradición" y "entrenamiento empresarial" con un "bajo nivel cultural" de los que las llevan a cabo, impidiéndoles tener "capacidad para diseñar estrategias competitivas" (Fuentealba y Marshall, 1989, Apud Montero y Acevedo, 1994:10). Además, dicha relación las conduciría hasta un estado "autocentrado" que obstaculiza su transformación (Campero, 1987:173).

Desde estas tres consideraciones, y parafraseando a Schkolnik y Teitelbolm (1989:20), se comprende que la interpretación está inspirada en el mundo mercantil, porque él es definido como el futuro anhelado de toda actividad y organización económica. Entonces, para lograr la meta, se hace necesario pensar una organización económica con la capacidad de distinguir y selecciona sus vínculos con el "contexto de su ambiente" (Montero y Acevedo, 1994:37), mediante lo cual será un "instrumento eficaz" tanto para el "desarrollo económico" como para permitir "cambios graduales de forma pacífica", porque lograría una mejor distribución económica y "garantizaría la estabilidad de la democracia" (Montero y Acevedo, 1994:7).

En esta corriente empresarial-modernizante la cultura es entendida como gestándose desde las relaciones internas de la organización y objetivándose en herramientas como, por ejemplo: “el proyecto” (Donoso, 1990:9-20; Ruiz, 2004:153-155), las cuales dan coherencia al saber sociotécnico de una comunidad que no está necesariamente en la organización económica, sino que escurre por los canales de las capacitaciones y asesorías, en los encuentros con las autoridades del sector formal y moderno de la economía, y a través de los medios de información escritos y audiovisuales dedicados a la “MIPYME” (micro, pequeña y mediana empresa).

Como consecuencia, la cultura sólo podría ser una extensión de la empresa idealizada que se expresa, desde un modelo “hipotético-deductivo” (Trincheró, 2007:97), en los “rasgos personales” de un “microempresario” o “emprendedor”, que ha desarrollado “habilidades específicas” o “competencia”: piensa y hace, “descubre y evalúa oportunidades de negocios” y “obra en forma apropiada para lograr el éxito” (Montero y Acevedo, 1994: 15-37).

Esto último llevaría al “emprendedor”, en tanto sujeto solipsista, a: observar las razones de los cambios, evaluar la mayor parte de sus consecuencias, juzgar el énfasis de las tendencias producidas por esas variaciones, gestar unas “endógenas estrategias” (Sapelli, 1993:105), que le permiten incluirse o excluirse de esas situaciones y, desde esta toma de posición, promover relaciones según beneficios.

Por su parte, la segunda perspectiva pone en duda la arquitectura que articula el diálogo en la corriente empresarial-modernizante, especialmente porque va constatando mediante la investigación empírica, o desde la reflexión, sobre fuentes secundarias que introducen a la historia como variable, que los axiomas que sostienen las denominaciones sector y economía informal encubren las dimensiones que le son inherentes a las organizaciones económicas que se alojan en esas categorías.

En esta perspectiva, el postulado en la construcción de conocimiento sostiene que las organizaciones económicas son, elementalmente, relaciones de cooperación situadas en un “mercado competitivo”

(Razeto, 1990:31), debido a su reducido tamaño y a que no cuentan con poder monopólico.

Además se las vislumbrará como la forma moderna de la organización social, debido a que ella lograría resolver el problema de la relación entre las dimensiones micro y macro sociales, o entre subsistema y sistema entero en su complejidad (Sapelli, 1993:107).

LAS LÍNEAS DE TRABAJO CON LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES URBANAS

Aquí es posible reconocer dos líneas de trabajo. La primera se caracteriza por su vocación de ciencia aplicada al servicio de los que viven las consecuencias de los eclipses del sistema político y de las marginaciones acaecidas por las transformaciones del modelo económico. En consecuencia, sus axiomas se van hilvanando al mismo tiempo que los investigadores se hacen parte del medio social urbano pobre, que sus habitantes han ido arrebatando y creando como “barriadas”, “villas” o “poblaciones”.

En Chile esta perspectiva se desarrolló en la década del ochenta, con estudios que observaron a las organizaciones económicas asumiendo, por un lado, las consecuencias de las políticas de empleo en la etapa de instalación del modelo económico, especialmente en lo referido a la integración precaria de los cesantes y de los marginados de la participación política (Ruiz-Tagle y Urmeneta, 1984).

Por otro lado, revisando a estas organizaciones desde el concepto de “popular”, el cual les permitió trascender las conjeturas sobre las dinámicas sociales y económicas, y abordar las ideas de justicia, solidaridad y creatividad en una organización que progresivamente fue entendida como autónoma y cooperativa.

El postulado central fue observar que lo económico se articula en relaciones sociales de solidaridad (Razeto, 1984, 1986). En consecuencia, las unidades de análisis dejaron de ser los individuos que experimenta-

ban las consecuencias de las fracturas del sistema democrático y las paradojas de lo económico, y fueron consideradas las organizaciones que ellos articulaban para la sobrevivencia económica y política (Ortega y Tironi, 1988). Desde ahí llegarán a dotar de contenido a sus dos categorías interpretativas: pobladores y organizaciones económicas populares (OEP).

Aquí es donde es relevante el Programa de Economía del Trabajo (PET), cuyos investigadores, opositores a la dictadura militar y docentes expulsados o perseguidos en las universidades, se dedicaron a generar conocimiento para observar las “experiencias económicas” que se fueron dando entre los “pobladores”.

Estos quehaceres científicos se caracterizan por tres cualidades. Primera, hay un uso eficiente de sus formaciones disciplinarias para administrar equipos e investigaciones en un contexto sociopolítico donde la “dictadura fue más larga y cruenta” y la “propuesta neoliberal se desplegó en forma más radical” (Ruiz, 2004:98-99).

La segunda cualidad está referida a que no hay un reconocimiento explícito de diálogos teóricos, pero sí de las variables derivadas de la producción económica del “sector regulado” y de la demografía, las cuales se implementan a través de encuestas y registros de campo.

Tercera cualidad. Las investigaciones realizadas demuestran un ánimo por explicar lo que acontece en el medio social urbano pobre, especialmente en la Región Metropolitana de Chile, donde virtuosamente se abren a incorporar operacionalizaciones de variables de abajo hacia arriba, que son tratadas –cuando el financiamiento económico y la seguridad física de los involucrados estuvo asegurada– mediante estudios de caso que les permiten conjeturas documentadas que iluminaron lo que no lograban develar sus análisis estadísticos.

A continuación podemos señalar que, a lo largo de su historia, el PET (www.petchile.cl) instituye y se hace parte de un campo científico e intelectual que se aboca a discutir la economía hecha por las OEP. En ese campo, se reconoce una especial ocupación por elucubrar sobre la autonomía y la acumulación de valores que los pobladores logran

(Razeto, 1986), en torno a la identidad y el reconocimiento como factores esenciales de la dignificación de los integrantes de las OEP (Hardy, 1985a) y, más allá del PET pero dentro de este campo intelectual, los énfasis puestos por Márquez (1993) sobre la noción de información.

Para las necesidades particulares de nuestro escrito, y con el objetivo de mostrar lo antes mencionado, rescatamos dos ejemplos. El primero es la investigación de Cerda y Cifuentes (1987:103). Su importancia se basa en que la realidad que ellos estudian les refutará el axioma que sostiene que hay una racionalidad económica –la misma que articula el diálogo empresarial-modernizante– que lleva a los individuos a prácticas de consumo que aumentan su poder adquisitivo en un contexto de cesantía extendida.

La inflexión virtuosa se hace posible en la medida que dejan como suspendido el ejercicio de refutación de hipótesis, propio de una investigación explicativa, y saltan a construir datos con los estudiados. De ahí que comprendan que las ayudas de familiares, amigos y vecinos son un mecanismo de sobrevivencia (Cerda y Cifuentes, 1987:122), y que los “almacenes del barrio” reproducen un tipo de crédito: “el fiado”, el cual se sostiene en una estrecha relación de confianzas y lealtades.

El segundo ejemplo es el estudio sistemático realizado por Razeto. Su importancia no deriva sólo de su sistemática vigilancia epistemológica, referida a cómo se investiga a las OEP, sino porque él pone énfasis en desplegar las categorías que van a concretar la misión de develar las condiciones de la OEP, especialmente las que dibujan los accesos a su conformación cultural.

Con Razeto aprendemos que una “microempresa”, especialmente la familiar, está orientada a mejorar la “calidad de vida” y a cooperar con el “desarrollo de la comunidad”. Desde ahí, ella no se dedicaría a profundizar una “explotación injusta”, aun cuando se encuentre en un mercado con esa lógica. Esto porque Razeto supone que sus operaciones no están basadas en el capital sino que en el trabajo, no en el individualismo sino que en la familia, y no se dedicarían a lograr el lucro injustificado, sino que la “búsqueda sana y legítima de medios de subsistencia” (Razeto, 1990:32).

En su construcción de conocimiento hay tres postulados. Primero, las relaciones en las “unidades económicas” se basan en la “comensalidad”, porque sus trabajadores comparten lo que producen y lo que adquieren para la venta, juntan “fondos” y construyen sus propias herramientas y equipamientos.

El segundo es el de la “reciprocidad”, la cual permite concebir a la “unidad económica” como orientada a instituir relaciones de intercambio de favores con personas, organizaciones o comunidades que les son próximas socialmente (Razeto, 1990:63). El tercer postulado sostiene que la “microempresa” es un proceso de “integración y de coordinación social”²⁰³, por lo que su “viabilidad económica y el cumplimiento de sus objetivos depende más de sus niveles de integración interna y comunitaria que de sus habilidades en el relacionamiento mercantil” (Razeto, 1990: 63).

203 Este postulado es rápidamente entendido por Coraggio (1994:68) como un imposible intelectual que emerge gracias a una “idealización”. Yo, sin embargo, observo que Coraggio no asume en la obra que trato –tal vez sí lo hace en otras posteriores– dos asuntos que, a la fecha de publicado su trabajo (1994), ya son ampliamente conocidos.

Primero, la categoría solidaridad es desplegada por Razeto como lo pudo haber hecho Durkheim con su noción de solidaridad orgánica –ponemos este ejemplo porque Coraggio apela a la “solidaridad mecánica” (Coraggio, 1994:171) y a la “solidaridad orgánica” (Coraggio, 1994:178)–, donde cada Organización Económica Popular (OEP) es tal gracias a la ausencia de anomia y a la interdependencia entre componentes diferenciados de un sistema. Aun cuando el mismo, como observa Mascareño (2004), se encuentre históricamente desdiferenciado en las sociedades latinoamericanas. Entonces, el asunto no se trata de la solidaridad de “los cristianos católicos” de la “corriente solidarista” (Coraggio, 1994:162), sino que de una variable que ha sido debatida y estudiada por moros y cristianos desde que se pusieron en juego las respuestas por el orden social: ¿cómo es posible y por qué es posible de esa forma? Y, ¿por qué no es posible de otra forma?

Segundo, Coraggio no emite juicios o referencias a los estudios que usan el axioma de la “reciprocidad generalizada” (Coraggio, 1994:169) que emplea Sahlins. Por tanto, está condicionado subjetivamente por un tipo ideal de “comunidad”, la comunidad tribal (Coraggio, 1994:168), la cual está destinada a ser superada por ese tipo “moderno” que es la “sociedad” (Coraggio, 1994:169).

De esta manera, en Coraggio no hay inflexiones axiomáticas posibles, así como las que Lomnitz se permite a fines de la década del setenta cuando trata “objetivamente” el “compadrazgo”, categoría que también utiliza Coraggio en la obra que aquí se revisa. Entonces, si se estudia lo hecho por Lomnitz, inmediatamente podríamos llegar a ver la existencia de la comunidad, esta vez no como “fascinación moral” que puede sostenerse “racionalmente si se piensa en el modelo de comunidad aislada” (Coraggio, 1994:169), sino como la interpreta Lomnitz, como comunidad efectiva y, desde ahí, volveríamos al axioma de la solidaridad pero como integración.

Desde ahí se proyectan tres principios. Primero, esta forma “alternativa de empresa” participa en las “instancias asociativas” de la población, mediante la cual coopera con las iniciativas y “programas” de “desarrollo local”.

El segundo principio ve que hay asociaciones “funcionales” entre “microempresas” que les permiten resolver los problemas del financiamiento, abastecimiento de materias primas, comercialización, capacitación y perfeccionamiento tecnológico (Razeto, 1990:33).

El tercer principio señala que las microempresas pueden participar en “organismos de representación” del sector de la “economía popular de solidaridad y trabajo”, en las cuales sus integrantes acceden a información y participan planteando a la “sociedad” sus “aspiraciones, intereses, reivindicaciones y proyectos” (Razeto, 1990:34).

Desde esta parte del campo científico es posible llegar a dos conclusiones. La primera nos permite sostener que la apelación a la identidad, el reconocimiento y la acumulación de valores que se logran en las OEP, conforman un abanico de categorías que pretenden dar cuenta de una realidad económica que no sigue las premisas mercantiles, por lo que su contenido complejo sería sinónimo de su expresión “heterogénea” (Labiaguierre, 1998:116-122).

Esta cualidad le impediría a los investigadores comprender, por ejemplo, cómo en las OEP existe una racionalidad que a la vez que está orientada por la competencia se sustenta en la cooperación, o cómo sus trabajadores instituyen y reproducen “la tecnología”, que como “saber hacer objetivado en sistemas, métodos, procedimientos, equipos, maquinarias, diseños y modelos” (Razeto, 1990: 28), surge desde las experiencias de sus integrantes mientras la organización se mantienen en el tiempo.

La segunda conclusión se refiere al consenso sobre la importancia de los niveles económico, social y cultural en la comprensión de las organizaciones económicas gestionadas en medios sociales urbanos pobres (Razeto, Klenner, Ramírez y Urmeneta, 1990). Sin embargo, se aprecia una diferencia en los esfuerzos hechos para lograr conocimientos sobre las dinámicas de los dos primeros niveles, los cuales son

estudiados mediante las condiciones de subempleo de los recursos humanos y materiales (González, 1993), la capitalización o ausencia de economías de escala, o su dependencia con el sector moderno y formal de la economía (Mezzer, 1993), y no se observan intentos empíricos similares que aborden el tercer nivel, el cultural, de estas organizaciones.

En otro contexto social como Argentina, y dentro de esta primera línea de trabajo, es posible inscribir el estudio de los “villeros” de Ratier (1985), en el cual se presentan dos refutaciones que hemos de tomar en cuenta para tratar nuestro objeto de reflexión.

Primero, Ratier desvirtúa el supuesto de Meister, al demostrar que en las “villas” sus pobladores no se inclinan por la delincuencia para lograr lo que constantemente se les niega. Por el contrario, ellos estarían históricamente dispuestos a seguir “el camino más difícil”: el trabajo (Ratier, 1985: 67-69). En este sentido, Mangin (Mangin, Apud. Lomnitz, 2003:35) observará que no se trataría sólo de individuos dedicados al trabajo, sino que de familias que trabajan para progresar.

Segundo. Ratier contradice la articulación de axiomas de Margulis (Ratier, 1985: 96-98), al sostener que los “villeros” impulsan movimientos políticos cuando se sienten parte de un gobierno, mediante lo cual “la ciudad y la villa se encuentran” y se animan a cumplir sus aspiraciones de movilidad social.

Con Ratier también aprendemos que en las relaciones entre pobladores es posible que se instituyan “núcleos de sociabilidad” –a los cuales yo trataré como hitos de arraigo–, que son intercambios sociales densos que conforman “conductas peculiares”: se “traspasan valores”, se actualizan pautas culturales y se las modifica, se brinda y adquiere información, y es allí, según Ratier, donde los estratos sociales se comunican (Ratier, 2004:84).

Finalmente, la segunda línea de trabajo se caracteriza por rastrear los clivajes de las interpretaciones que homogenizan, mediante las categorías de sector informal o economía informal, las distintas experiencias económicas que los pobladores tienen para estar en lo económico.

Un primer obrar en este sentido es el estudio sistemático realizado por Lomnitz, el cual se inicia limitando la capacidad interpretativa de la “estructura ocupacional de la marginalidad” para responder a la cuestión de cómo sobreviven los marginados.

Es decir, Lomnitz supone que las características que Quijano señala, a saber: mínima productividad con calificación obsoleta, que utiliza recursos residuales de producción industrial; ocupaciones totalmente desligadas de la productividad; y ubicación histórica en un mercado de trabajo reducido e inestable (Lomnitz, 2003:76-77), sólo explicarían un estado económico entre los marginales urbanos, pero no los procesos relacionales que les permiten ser parte la economía nacional.

Por lo cual abraza dos principios. Primero, en la marginalidad existen estructuras sociales, cuya función es la adaptación social de un individuo que se enfrenta al nuevo “medio ambiente socioeconómico de la gran ciudad”. De ahí que estos mecanismos de adaptación son “redes de intercambio” que proporcionan seguridad social (2003:99), y esas redes, se sustentan en la “generosidad” (2003:205) de los intercambios recíprocos y diádicos, que articulan de manera traslapada las redes ego y exocéntricas en la “barriada”.

El segundo principio sostiene que la generosidad en la marginalidad es posible sólo como efecto de la “necesidad económica” o de la “carencia”. A partir de lo cual llega a estimar que el esfuerzo de Polanyi, referido al “encastre de lo económico en lo social, *embeddedness* en la metáfora inglesa” (Latour y Lépinay: 2009: 116-117), sólo logra comprender las redes de intercambio recíproco entre grupos que se ubican simétricamente en una sociedad, mientras no da respuesta a la reciprocidad como forma de intercambio diádico.

Entonces su respuesta viene con la categoría de “comunidad efectiva” (Lomnitz, 2003: 215), la cual sintetiza la “intensidad” de las redes de intercambio recíproco que permiten su “eficiencia” (Lomnitz, 2003: 206-207) y la evolución de las dimensiones que sostienen a la “confianza” (Lomnitz, 2003: 28,209-210) en los intercambios diádicos, a saber: cercanía física, igualdad socioeconómica y conocimiento mutuo.

Sin embargo, Lomnitz reconocerá en la relación “patrón cliente” (Lomnitz, 1978:134) una conformación de red asimétrica, que desdibuja su primer principio, al observar que los “grupos de acción” no sólo se basan en la generosidad del “grupo”, sino que hay ahí una distribución de recursos que los transforma en “cuasi-grupos” (Lomnitz, 1978:136) y donde la confianza ya no basta, porque se vuelven apreciables la “lealtad” y el “prestigio” (Lomnitz, 2008:115).

En mi reflexión, desde aquí se producen dos inflexiones en la propuesta de Lomnitz. Primera, al descubrir la importancia de la lealtad y del prestigio la investigadora se abre a la posibilidad de que exista una economía basada en las interdependencias entre individuos. En esos términos, los registros cognoscitivos que porta cada individuo sobre los tipos ideales de los miembros de las redes de intercambio recíproco ya no serían un dato dado, sino que un indicador de la existencia de una construcción simbólica de esas relaciones en lo económico.

La segunda inflexión. La relación patrón-cliente le proporciona suficientes antecedentes a Lomnitz para que ella trascienda reflexivamente sus casos de estudio: Cerrada del Cóndor en México D.F. y la clase media chilena. A partir de lo cual, su concepción de comunidad efectiva evoluciona al mismo tiempo que la confianza ya no sólo explica la integración entre sectores económicos, sino que se vuelve útil en la comprensión del “mecanismo de articulación” entre la sociabilidad de la “barriada” y el “mundo externo” (Lomnitz, 1978:137).

De esta forma, la categoría marginalidad será desplazada por la investigadora, y en su reemplazo pondrá la interdependencia definitiva y regular de la díada informal y formal, debido a que responde “al orden económico tradicional” (Lomnitz, 2008:107) de un contexto periférico como el latinoamericano. Por tanto, esta inflexión fractura el axioma que le había conducido a evaluar la “marginalidad” como una “auténtica población sobrante”, lo que de paso la alejó de las conjeturas que sostenían que el “sector marginal o informal” (Lomnitz, 1978:131) era un “ejército de reserva industrial” (Nun, Apud. Lomnitz, 2003:73).

Esto permite entender, siguiendo la reflexión de Labiaguerra (1998:110-113) –el cual deja pendiente la cuestión cultural cuando la trata sólo

como “conjunto normativo” arraigado en un “sustrato informal” (1998:115)-, que el “cuentapropista” o los “asalariados de la microempresa” son funcionales al proceso de acumulación capitalista, porque su “capacidad laboral informal” contribuye a la valorización de los capitales particulares desde una “relación con el capital en general”. En consecuencia, su conformación se genera dentro de las relaciones capitalistas y no al margen de estas.

Finalmente, reconocemos un segundo ejemplo en esta línea de investigación, el que es hecho por Quirós sobre el “discurso económico” (Quirós, 1994:69). Él nos enseña que los investigadores que se abocan a dimensionar la informalidad desde la formalidad, van a elucubrarla como un “mito” (Quirós, 1994:66), es decir, como “ausencia”, luego como negación –constatación que también comparte Coraggio (1994:160)- y, posteriormente, mediante la “inversión de los criterios del campo positivo”.

Así, las cuatro “vertientes” que utilizan las nociones de economía informal, sector informal, actividad informal y trabajo informal, tendrán en común definir la informalidad desde cuatro negaciones: “no presencia del Estado, no absorción en el mercado de trabajo formal, no cumplimiento de la normativa legal y no forma salarial regulada” (Quirós, 1994:48-50).

Por tanto, el objeto de estudio se construye con atributos proyectados. Por ejemplo, el “cuenta propismo” es informal porque no se tiene información sobre lo que hace y cómo lo hace, tiene problemas de ejecución normativa, está excluido, es ineficiente y desprotegido (Quirós, 1994:58, 62). Luego, “sin economía, economía sin excedentes, economía de subsistencia” (Quirós, 1994:69).

Podríamos llegar a concluir con Quirós, y parafraseando a Latour y Lépinay (2009), que la narración de la disciplina económica “fabrica” a la economía como cosa, y en su trayecto reproduce los instrumentos que economizan una “materia” que se escapa. En ese sentido, la persuasión, el silogismo y la convicción de la retórica narrativa tienen capacidad performativa que se vuelve fuerza de producción (Latour y Lépinay, 2009:63-64), básicamente, como sostiene Trincheró, porque

es eficiente instalando “sentido común” y “figurando” un “modelo exclusivo de cultura global” (Trincheró, 2007:87).

Para cerrar esta introducción, podemos llegar a sostener que tanto en el conocimiento científico revisado en las fuentes que portan su saber hecho como el que está en ese mundo que no ha solicitado que se le estudie, hay necesidad de una coordinación lógica de las ideas y de los actos para reproducir la tendencia general que nos y les permite hacer coherente el mundo.

Además, en unos como en otros se logra un trabajo de invención que es posible gracias a las miradas de operadores de diferenciación, que adaptan el trabajo del investigador y de los estudiados al entorno de las costumbres, produciendo orden del caos, “cardando el caos y convirtiéndolo en mundo” (Tarde, Apud. Latour y Lépinay: 2009: 80-83, 121-123).

RECORRIDO CONCEPTUAL RESPECTO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES URBANAS

A continuación presento la segunda parte de esta reflexión, la cual es un recorrido por un mundo conceptual, que declara un tipo de orden en lo económico de las organizaciones ubicadas en medios sociales urbanos pobres.

Este tránsito usa dos criterios. El primero sostiene que las organizaciones económicas ubicadas en medios sociales urbanos pobres son complejos de relaciones “cooperativas” (Sapelli, 1993:105), que se ordenan según jerarquías de contraprestaciones de reciprocidad (Mauss, 1979: 254-255; Bourdieu, 2006: 56), las cuales se logran gracias a los lazos de parentesco (Lomnitz, 1978; Labiaguerra, 1998) y por la participación de sus integrantes en redes de donación que surgen a medida que las descubren, desechan y las vuelven a instituir en razón de su trayectoria como habitantes de distintas organizaciones.

Y debido a que esas contraprestaciones de reciprocidad están situadas en un medio social urbano pobre, que históricamente es “concéntrico” y “desdiferenciado” (Mascareño, 2004: 377-385), cabe esperar que las redes de donación sean espacios de sociabilidad formados por organizaciones que hacen economía social (Donovan, Bravo y González, 2004:150-157) y donde los vínculos de familias, amigos y vecinos se interpenetran profundamente (Gutkind, apud., Castells, 1999: 123; Forni y Nardone, 2007: 151).

El segundo criterio sostiene que la cultura de esas organizaciones económicas es un “contexto estructurado de significados” (Schütz, 1993:54), donde emerge su dimensión cognitiva expresada en dos estructuras simbólicas.

Una de ellas está potencialmente dispuesta a elaborar conocimientos sociotécnicos a partir de las clasificaciones de las experiencias de sus trabajadores; mientras que la otra reproduce las estructuras estructurantes de los sentidos de las acciones (Bourdieu, 1998: 56), que definen la percepción y el actuar (Hiernaux, Apud. Suárez, 2005: 29) a través de mandatos culturales cuya eficiencia está radicada en el mantenimiento de la coherencia cultural de la organización económica por un tiempo social de su trayectoria cronológica.

Ambas estructuras simbólicas mantienen relaciones mediadas por “concretas condiciones de contenidos” (Olmedo, 2006: 39), que hacen coherente la vida en la organización económica, y algunas de esas relaciones serían procesos de deslegitimación de la eficiencia de los mandatos culturales.

Teóricamente, este tipo de relaciones se expresan como tensiones en la creación de conocimiento o en la asignación de sentido, y su exposición pública sería la percepción de incertidumbre y precariedad de los miembros de las organizaciones económicas de cara a prever el curso de las interacciones sociales, especialmente las que se despliegan como contraprestaciones de reciprocidad.

A continuación presentamos dos ejemplos de interpretación de esas tensiones. El primero proviene del estudio que Bourdieu (2006) hace

sobre la vivencia del desarraigo del subproletariado urbano y del campesino proletarizado en Argelia, a raíz de la variación de los “marcos temporales y espaciales” que originaban su *ethos* como paisano cabila.

Esta variación supone la ausencia del conjunto regular de “obligaciones que definen una organización coherente del tiempo y un sistema de expectativas concretas”, lo que permitió que los subproletarios no organizaran un “plan de vida racional” (Bourdieu, 2006: 120) en el medio social urbano, y estimaran que ellos son los únicos culpables de ese estado de cosas, impidiéndose atisbar la posibilidad de transformar radicalmente el sistema (Bourdieu, 2006: 109).

En esa incursión obligada del subproletario urbano y del campesino proletarizado, destaca la coexistencia de dos contenidos en la categoría trabajo. Uno de ellos define al trabajo como la actividad necesaria, obligatoria y cuyo producto no es desdeñable, aun cuando no genere rentabilidad económica. Por lo cual, el grupo que reproduce ese contenido de sociabilidad no separa la función social y la función económica del trabajo; es más, el orden social y económico está “siempre dotado de una pluralidad de funciones no cuantificables e inconmensurables entre las cuales la función económica nunca está aislada y constituida como tal” (Bourdieu, 2006: 84-85).

Por el contrario, la segunda concepción de trabajo invierte la lógica de la asignación de sentido desde una divisibilidad de las funciones sociales y económicas, y estableciendo una adecuación entre tiempo y salario que permite conmensurar la pluralidad de funciones ²⁰⁴.

204 En este sentido, y dedicándose a tratar la transformación del tiempo social, Barbero (s/f) comenta: “La nueva temporalidad constituye ante todo un cambio en la referencia: del tiempo vivido al tiempo-medida, de una percepción del tiempo como memoria de una colectividad a una valoración del tiempo abstracta, como cantidad de dinero. Y convertido en moneda el tiempo ya no pasa, se gasta. Y deja abolida su tradicional definición ocupacional, aquella que medía el tiempo por la duración de una tarea como la cocción del pan o el recitado de un credo. La transición al capitalismo industrial no es sólo a un nuevo sistema de poder y de relaciones de propiedad, lo es a una nueva cultura como totalidad, es decir como percepción y experiencia de la cotidianidad, de sus ritmos, de su organización. La nueva percepción del tiempo convierte las fiestas en una “pérdida” de tiempo, en un derroche inaceptable para la nueva productividad mercantilista. De ahí que el tiempo pase a ser objeto precioso y objeto de disciplina y control que hay que inculcar

Las tensiones derivadas de la coexistencia de estos dos contenidos explicarían, según Bourdieu, la existencia de medios sociales urbanos marginales donde predomina un “universo económico que constituye una suerte de tapón entre el subproletariado y el mundo moderno, y cuya ley fundamental parece ser la que rige las conductas individuales, es decir, la ausencia de previsibilidad y calculabilidad” (Bourdieu, 2006: 121-122).

El segundo ejemplo es el planteado por Forni y Roldán cuando delimitan la posibilidad de variación de las expresiones sociales de la cultura, específicamente de la cultura cooperativa. Ellos pesquisan que la cultura puede presentar coherencia. Por ejemplo, cuando la identidad inmigrante permitió la génesis del “tejido de vínculos comprometidos” (Forni y Roldán, 2004:83) que sostenía a El Hogar Obrero²⁰⁵ en su etapa de crecimiento hasta la década de los setenta.

Luego, ellos interpretan que las diferencias, disociaciones y tensiones entre esa forma de cultural cooperativa y su expresión social fueron resultados de las nuevas definiciones usadas para mantener los compromisos en El Hogar Obrero en su fase expansiva. Es en esta fase donde ellos identifican una trayectoria de tensiones derivada de la coexistencia de dos identidades.

a los niños desde la escuela primaria, y que el reloj de pared y el monitor en la fábrica se encargan de ejercer. Los nuevos hábitos respecto al tiempo serán vehiculados por una multiplicidad de dispositivos desde la división del trabajo a los relojes, y las multas y los estímulos salariales. De ahí que el secreto de esa nueva temporalidad haya que buscarlos en la nueva moralidad, la del trabajo.”

- 205 El Hogar Obrero se fundó el 30 de julio de 1905 por iniciativa de Juan B. Justo, Nicolás Repetto y otros ciudadanos vinculados con el socialismo argentino. Contra la creencia generalizada, no nació como cooperativa de consumo sino con el propósito de contribuir a la solución del problema de la vivienda obrera. El primer préstamo se otorgó en 1907 y tres años después se registraban 130 casas construidas. Sin abandonar este rubro, en 1913 comenzaron a crecer paulatinamente las actividades con la incorporación de una sección de consumo: alimentos, tienda, mercería, zapatería, librería, carbón y sastrería. Como los aportes de los socios resultaban insuficientes para operar en tantos rubros se apeló al ahorro de los asociados. Con ello se logró cumplir un objetivo ideológico - orientar los ahorros del pueblo en beneficio del mismo sector y no con criterio capitalista - a la vez que se halló una fuente de financiamiento conveniente para ambas partes: para la cooperativa por su menor costo y para los depositantes por los beneficios derivados de su condición de asociados.” (Publicado en el periódico *El Barrio*, N° 33, diciembre 2001, nota de tapa y págs. 6 y 7. Este texto se encuentra en la siguiente dirección electrónica: www.eho.org.ar/Eho18001.htm).

Una “laboral y colectiva con pertenencia ideológica”, otra, “difusa con menor compromiso” (Forni y Roldán, 2004:84). Además, esa trayectoria de tensiones demuestra similares transformaciones en la cultura del campo, donde la organización se encuentra; es decir, la cultura de El Hogar Obrero sería a su vez expresión de la transición desde un “modelo cultural industrial” (Bajoit, 2003: 101-104) que privilegió el reconocimiento social, con lógicas de acción dirigidas a la movilidad social y a la integración, hacia un “modelo cultural identitario” (Bajoit, 2003: 122) basado en acciones hedonistas.

Por tanto, la coexistencia de esos modelos identitarios en un período de “mutación cultural” (Bajoit, 2003:100), aumentó el “efecto eco” (Axelrod, 2003:110-125) y amplió la “resistencia a la cooperación” (Forni y Roldán, 2004:129) entre consumidores individuales, financieros no socios, trabajadores y socios instrumentales, en donde cada uno estimó objetivos y metas de corto plazo que dotaron de varios sentidos a los medios propuestos en El Hogar Obrero, los cuales permitieron que ellos buscaran al mismo tiempo y en el mismo lugar reconocimiento social y realización personal, lo que derivó en el eclipse del compromiso con los vínculos del tejido social.

Los ejemplos presentados nos anticipan que la cultura de las organizaciones económicas puede ser un desenlace de las tensiones entre componentes del universo simbólico, que se encuentran a disposición de los que identificamos como sus trabajadores. Entonces, cuando esas tensiones se resuelven, permiten un conocimiento sociotécnico que no sólo sostiene la comunicación, sino que abre procesos de reproducción de los miembros competentes en las gestiones del “saber de fondo” (Giddens, 2007:133) que fundamenta la solución socialmente aceptada a los problemas intersubjetivamente relevantes (Luckmann, 2008: 203-206).

Para la reflexión que aquí emprendemos cabe asumir una tensión básica, que emerge en el proyecto de acumulación material (Salazar, 2000) de los trabajadores de las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres, la que se manifiesta como la no diferenciación entre la función cooperativa y la económica del trabajo.

Esto posibilitaría tener un conocimiento sociotécnico que resulta de los históricos desenlaces entre los sentidos que fuertemente se vinculan

con la rentabilidad de los esfuerzos colectivos en la organización y los que se construyen asumiendo el proyecto político que la totalidad de la organización representa, o una tensión entre la identidad “difusa con menor compromiso” y la identidad “laboral y colectiva con pertenencia ideológica” (Forni y Roldán, 2004:84).

Pero, para que el desenlace de estas tensiones sea posible y la organización económica logre una trayectoria en el tiempo cronológico gracias a la coherencia cultural, serán importantes los resultados que obtengan sus miembros cuando accedan y administren las relaciones junto a otros y evalúen los acuerdos o desencuentros en torno al orden social deseado, y las competencias y habilidades de los demás para cumplir los compromisos asumidos (Barber, 1983; Forni y Nardone, 2007:160-161).

Entonces logramos identificar dos condiciones que circunscriben la posibilidad de desenlace de las tensiones. La primera está referida al contexto de significado donde emerge lo económico.

Esta condición supone que la familia de la “población” es una sociedad empresarial, donde cada miembro participa apreciando la acumulación material y depreciando la sola búsqueda de subsistencia. Entonces, son “familias trabajadoras” (Hardy (b), 1986:27).

Este carácter empresarial de la “familia de la población” predispone a sus miembros a establecer compromisos con otros grupos familiares para iniciar y gestionar organizaciones económicas. Por tanto, es parte de la tradición económica “poblacional” el trabajar con otros y desde esos trabajos colectivos, o “núcleos de sociabilidad” (Ratier, 2004:84), emergen las experiencias discretas de arraigo; o sea, es ahí donde los “pobladores” establecen acuerdos y compromisos en relación a problemas, soluciones y objetivos de vida, tal cual como Hardy lo identificó en el caso de las “ollas comunes” (Hardy, 1985a:27).

De lo antes dicho se desprende que los “pobladores” valoran el trabajo no asalariado, porque lo entienden como “lo propio”. En ese contenido son pertinentes las categorías trabajo y trabajador “por cuenta propia”, debido a que el trabajo abarca tanto la función económica –el “hacer

plata"-, como la que se compromete con la "fraternidad barrial" (Salazar, 2006: 111) o con los "lazos habituales de apoyo vecinal" (Hardy, 1985b:27). Entonces, en la sociabilidad de la "población" se entiende que no importa dónde se trabaja y cuánto beneficio monetario se obtiene por lo hecho, sino que lo significativo es que se trabaje. Ahí, lo depreciables es el ocio.

La segunda condición está referida a la conformación de los esquemas tipificadores o mapas cognoscitivos, que son el estatuto ontológico de las relaciones en la "población". Por tanto, son la atribución de ubicaciones que los "pobladores" se han dado entre sí. A partir de lo cual, se conforman modos de estar en la "población" que reproducen las alternativas futuras de las acciones posibles de cada "poblador"²⁰⁶.

Uno de los indicadores de este contenido de la cultura de la "población" se expresa en los "esquemas tipificadores" (Berger y Luckmann, 2006:67) o "mapas cognitivos" (Lomnitz, 2003:189-203) que se encuentran circunscritos en lo que Ottone (1996) llama la "dialéctica de la negación del otro".

Es decir, las formas de estar en la "población" se ubican –en la cultura no pobladora– en un ámbito delimitado por las exclusiones socioeconómicas y político-ideológicas; esas exclusiones generan una impronta que homogeniza, al menos en este sentido, las distinciones que logran definir los "pobladores" cuando describen simbólicamente la "población". Así y en ese ámbito, todos los "pobladores" serían similares²⁰⁷.

206 En esos términos, el algoritmo genético de Axelrod (2003:30) presenta un conjunto de ubicaciones típicas según el resultado de la relación observada, especialmente cuando se incorporan las metanormas. Indudablemente, el orden de estas relaciones varía según la rutina de los encuentros o podría manifestarse constante luego de varias mutaciones de la cultura y/o generación de agentes. Sin embargo, tanto en las situaciones de variación como en las de institucionalización de las normas de cooperación, se aprecia que hay un elemento moral que las sustenta.

Esta cualidad, siguiendo la investigación de Vélez-Ibáñez (1993), está presente gracias a la cualidad dinámica de la confianza, la que no sólo depende de su ideación psicocultural; además, ahí tendría un papel importante la evaluación que los otros hacen sobre el cumplimiento o no de los compromisos, o de la moralidad que ellos instituyen históricamente.

207 Barbero (s/f: 4), basándose en las conclusiones de los estudios hechos por Ure, Thompson y Foucault, ubica la construcción de la marginalidad no sólo en la proletarización de

En términos particulares, los esquemas tipificadores o mapas cognitivos son conocimientos logrados por la reflexión colectiva que los “pobladores” hacen sobre sus experiencias de confianza “poblacional”.

La confianza, definida como proximidades y distancias sociales (Lomnitz, 2008:126) entre “pobladores”, no sólo les ha permitido llegar a un compromiso sobre los problemas y necesidades comunes; además, cada uno de ellos estaría proyectándose en la vida de la “población” como si estuvieran atados a la participación esperada de los otros que aprecian en dichos compromisos (Vélez-Ibáñez, 1993:26-31).

En esta proximidad social se desenvuelven las relaciones de reciprocidad (Durston, 2000: 43; Lomnitz, 2003: 200-208) que progresan hasta el altruismo recíproco y de grupo (Grasa, 1986: 118). En este caso, se vinculan los sentidos de acción con las “energías sociales” (Hirschman, 1986), cuyo poder produce el entorno comunitario, ya sea como redes abiertas al intercambio dinámico (Dabas, 1999:35) y amplio que disminuye la segmentación y el aislamiento propios de la exclusión social y aumenta el sentido de pertenencia (Forni y Nardone, 2007:161; Ratier, 1985:75; Macri y van Kemenade, 1993:46-49); o como capital social (Kliksberg, 2000; Durston, 2000, 2004; Dirven, s/f/e; Ruiz, 2004 y Hanifan, Apud. Milani, 2007:90), que fomenta la rentabilidad económica

la fuerza de trabajo del campesino transformado en obrero, sino que también en la dominación de sus hitos de arraigo, los cuales le permiten dotar de contenido al tiempo social.

Sin embargo, esta descripción que es apropiada para sociedades cuyo modelo de crecimiento económico se sustentó en la industria fordista, haciendo del trabajo asalariado la forma de cohesión social y donde el Estado figuró como administrador de dicha cohesión, no es pertinente para las sociedades populares que se conforman en las “poblaciones”, por ejemplo, en las de la comuna de Huechuraba.

Esto se comprende si, por un lado, observamos que los “allegados” y “sin casa” que lograron la “toma” de terrenos en contra del Estado, no vivieron experiencias significativas al interior del trabajo asalariado, tanto porque no existió una industria nacional o, en los casos en los cuales hubo, la calidad de su reproducción sociocultural no tuvo impacto en la reorganización de la cultura poblacional. Por otro lado, la experiencia significativa de la sociedad popular se encuentra en las vivencias del peón-gañan a inicios de la república de Chile y, luego, en las actividades de explotación humana y natural lograda por los enclaves mineros.

Entonces, la marginalidad fue fijada para el caso chileno desde la exclusión de todo aquel que no se ubicó en la cultura de las familias patricias, por ende, la marginalidad no emerge desde la proletarianización, sino que desde la negación sociopolítica del “poblador”.

del quehacer asociativo y disminuye los costos de sus transacciones al momento de implementar soluciones a sus problemas.

Según Lechner (2004), las redes y el capital social se encuentran distribuidos de manera desigual entre los miembros de la sociedad. A lo cual yo agrego que uno como otro pueden expresarse de forma latente o superficial y manifiesta o profunda.

En la primera expresión predomina la lejanía social, porque las acciones colectivas no lograron el objetivo estimado por el grupo y con menores probabilidades de suceder, por lo pesquisado en la "población", lo observado por Coleman (1990:321) en cuanto a la pérdida de su efecto por falta de uso.

Esta menor probabilidad la supongo toda vez que las relaciones de vecindad desde donde emergen las redes y el capital social llevan un registro de los logros y fracasos colectivos, y si han existido interacciones beneficiosas entre "pobladores" ellas vuelven a ser instituidas según el tiempo social, y no en razón de un tiempo cronológico. Por tanto, el registro de ese esfuerzo colectivo es significativo en el universo simbólico poblacional.

Por su parte, la expresión profunda de las redes y del capital social es posible debido a que los "pobladores" han vivido experiencias donde los sentidos aportados por las categorías de clasificación se han enlazado eficientemente con las acciones poblacionales, limitando los comportamientos oportunistas y promoviendo la confianza mutua (Granovetter, Apud. Milani, 2007:93), gracias a lo cual hay beneficios de duración prolongada.

En consecuencia, los "pobladores" que instituye una organización económica están comprometidos con esas redes profundas porque el conocimiento aprendido en asuntos asociativos puede ser empleado en distintos ámbitos de lo social, básicamente cuando se distinguen participaciones en redes que se complementan según lo que ellos hacen en el trabajo en "lo propio".

Así la variación progresiva de las condiciones de vida de los "pobladores" derivadas de las innovaciones en sus formas de obrar, no están

sostenidas en un “dirigente” con “vocación” (Garcés, 1997:185), que en la crisis o emergencia vuelca sus capacidades para abrazar soluciones colectivas. Por el contrario, es gracias al abandono de la individualidad de cada uno de los “pobladores” que trabajan en “lo propio” y su incursión comprometida en los tiempos de la reciprocidad colectiva, los aspectos que llevan a transformar la organización económica y, con ello, la trayectoria de la comunidad poblacional.

Este argumento limita el empleo del axioma que ve a los “pobladores” y a sus organizaciones económicas como sistemas “autocentrados” (Campero, Apud, Garcés, 1990: 39), capaces de discernir todas y cada una de las posibilidades de rechazo o acceso a las redes donde hay información sociotécnica. Por tanto, y en contra de la categoría de “autosostenimiento” de Garcés (1997:130), proponemos que lo que se identifica de esa forma es, por un lado, la variación regulada de una organización dispuesta a responder a un problema y, por otra parte, un componente de una red profunda en la cual se inscriben los “pobladores”.

Debido a esta delimitación teórica, la categoría de capital social es útil para tratar esas redes: profundas y dinámicas, a través de las cuales vemos como los “pobladores” se hacen parte de un complejo sistema de vínculos que se ha ido amojonando en una temporalidad con sentido trascendente, y cuyo despliegue es posible porque regularmente se proponen desenlaces a la tensión entre la cualidad cooperativa y económica del trabajo en “lo propio”.

Este tipo de red tiene un carácter “performativo” (Latour, 2008:57), es instituida por el esfuerzo colectivo de los trabajadores en “lo propio” y se expresa como “ecúmene mercantil” o “red transcultural que vincula productores, distribuidores y consumidores de una mercancía particular o de un grupo de mercancías” (Appadurai, 1991: 31- 45).

Además, esta red permitiría el ambiente social donde hay negociaciones e imposiciones de “formas de pensar socialmente válidas, y por tanto objetivas” (Marx, 2003: 77) que “gobiernan el intercambio” (Appadurai, 1991:33) e hilvanan la “convención” (Marx, 2003:37) del valor de las “cosas”, gracias al funcionamiento de criterios clasificatorios y morales

que “caracterizan a ese modo de producción social históricamente determinado” (Marx, 2003: 77).

Lo particular de esta red en el medio social urbano pobre, es que ahí coexisten tres “mundos” (Marx, 2003:64) que contribuyen a gestar modos de construcción de conocimiento económico. Estos mundos son: el mundo de las “cosas” que sólo tienen valor por su uso, otro donde están las “cosas” que tiene valor de intercambio y un mundo donde las “cosas” son desechos en espera de la atribución de un sentido que los conduzca a la candidatura de mercancía en la ecúmene mercantil.

BIBLIOGRAFÍA

- APPADURAI, Arjun. 1991. *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. Grijalbo. México D.F.
- AXELROD, Robert. 2003. *La complejidad de la cooperación. Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- BABER, Bernard. 1983. *The logic and limits of trust*. Rutgers University Press. New Jersey.
- BAJOIT, Guy. 2003. *Todo cambia. Análisis sociológico del cambio social y cultural en las sociedades contemporáneas*. Lom. Santiago.
- BARBERO, Martín. (s/f). *Cultura popular y comunicación de masa*. (s/c/e)
- BERGER, P., y LUCKMANN, T. 2006. *La construcción social de la realidad*. Amorrortu. Buenos Aires.
- BID. 1993. “La microempresa y el BID. El crédito a quién corresponde”. En: *Proposiciones n° 23: Microempresa y desarrollo*. Santiago.
- BOURDIEU, Pierre. 1998. *Por una antropología reflexiva*. Grijalbo. Bogotá.
- BOURDIEU, Pierre. 2006. *Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales*. Siglo XXI. Buenos Aires.
- BÜCHI, Hernán. 1993. *La transformación económica de Chile. Del estatismo a la libertad económica*. Norma. Bogotá.
- CALDERÓN, Carlos. 1993. “Ideas y proposiciones para un plan de fomento a la pequeña producción”. En: *Proposiciones n° 23: Microempresa y desarrollo*. Santiago, Sur.
- CAMPERO, Guillermo. 1987. “Organización de pobladores bajo el régimen militar”. En: *Proposiciones n° 14: Marginalidad, movimientos sociales y democracia*. Santiago.
- CASTELLS, Manuel. 1999. *La cuestión urbana*. Siglo Veintiuno. México D.F.

- CARACCILO, M y FOTI, M. 2005. *Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local*. Paidós. Buenos Aires.
- CERDA, L y CIFUENTES, M. 1987. *¿Qué comen los pobres? Hábitos alimenticios, estrategias de compra y mecanismos de sobrevivencia*. Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago.
- CORAGGIO, José Luis. 1994. *Desarrollo humano, economía popular y educación*. Instituto de Estudios y Acción Social. Buenos Aires.
- DABAS, Elina. 1999. *Redes sociales*. Grijalbo. Buenos Aires.
- DENEGRI, Marianela. 1999. *Consumir para vivir y no vivir para consumir*. Universidad de la Frontera. Temuco.
- DÍAZ, Juan. 1993. "Programa de la agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en América Latina de apoyo a la micro empresa". En: *Proposiciones* n° 23: *Microempresa y desarrollo*. Santiago.
- DIRVEN, Martine (s/f/e): *Complejos productivos, apertura y disolución de cadenas, apertura económica y desencadenamientos productivos – reflexiones sobre el complejo lácteo en América Latina*. Libro CEPAL n° 61. Santiago de Chile.
- DONOSO, Carlos. 1990. *Novalum. Altibajos de una experiencia en la economía popular y solidaria*. PET-PRAL-Cooperativa Liberación. Chile.
- DONOVAN, P., BRAVO, G., y GONZÁLEZ, R. 2004. *Économie populaire, sociale y solidaire au chili (1980-2003), in Le sud et le nord dans la mondialisation, quelles alternatives, le renouvellement des modeles de développement*. PUQ et Karthala. Francia.
- DURSTON, Jhon. 2000. *¿Qué es el capital social comunitario?*, serie políticas sociales CEPAL, división de desarrollo social, n° 38.
- FORNI, Floreal, y ROLDAN, Laura. 2004. "Integración social y regulación de mercado. Una experiencia de la economía social en Argentina: la cooperativa "El Hogar Obrero" (1905-1991)". En: *Caminos solidarios de la economía Argentina. Redes innovadoras para la integración*. CICCUS. Buenos Aires.
- FORNI, P. y NARDONE, M. [2007]. "¿Cómo generar capital social en contextos de exclusión?: Experiencias de organizaciones comunitarias y sus redes sociales". En: *Revista de Temas Sociológicos*. Universidad Católica Silva Henríquez. Santiago.
- GARCÉS, Mario. 1990. *Movimientos sociales en Chile y transición a la democracia, en Iglesia y transición en Chile*. Serie de estudios del CEDM, n° 4. Rehue. Santiago.
- GARCÉS, Mario. 1997. *Historia de la comuna de Huechuraba. Memoria y oralidad popular urbana*. ECO, Educación y Comunicaciones. Santiago.
- GIDDENS, Anthony. 2007. *Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva a las sociologías comprensivas*. Amorrortu. Buenos Aires,
- GOFFMAN, Erving. 2006. *Estigma: la identidad deteriorada*. Amorrortu. Buenos Aires.
- GONZÁLEZ, R. 1993. "Desarrollos productivos locales y pequeña producción". En: *Proposiciones* n° 23: *Microempresa y desarrollo*. Santiago.

- GONZÁLEZ, R. e HIDALGO, H. 1995. *Desarrollo económico local. Acción municipal y microempresa*. PET. Santiago.
- GRASA, H. 1986. *El evolucionismo: de Darwin a la sociología*. Cincel. Madrid.
- HARDY, Clarisa. 1985. *Estrategias organizadas de subsistencia. Los sectores populares frente a sus necesidades en Chile*. PET. Santiago.
- HARDY, Clarisa. 1985. *Hambre + dignidad = Olla común*. PET. Santiago.
- HERRERA, José. 2003. *Crédito a la microempresa en Chile. Una revisión cualitativa (1991-2001)*. PET. Santiago.
- HIRSCHMAN, Albert. 1986. *El avance de la colectividad. Experimentos populares en la América Latina*. Fondo de Cultura Económica. México.
- KATZ, Jorge. 2000. *Reformas Estructurales, Productividad y conducta Tecnológica*. Fondo de Cultura Económica y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago.
- KLIKSBERG, Bernardo. 2000. *Diez falencias sobre los problemas sociales en América Latina, socialismo y participación, n° 89*.
- LABIAGUERRE, "Juan. 1998. La economía extramercantil en las sociedades marginales: alternativas de subsistencia de los segmentos laborales vulnerables. La problemática de la reproducción de las condiciones de vida y de las capacidades ocupacionales en el contexto del trabajo informal". En: SIFFREDI, L. *Estudios sociológicos. Teoría, historia, política y economía en una aproximación al conocimiento del siglo XX*. Biblios. Buenos Aires.
- LATOUR, Bruno. 2008. *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Manantial. Buenos Aires.
- LATOUR, Bruno y LÉPINAY, Vicent. 2009. *La economía, ciencia de los intereses apasionados. Introducción a la antropología económica de Gabriel Tarde*. Manantial. Buenos Aires.
- LECHNER, Norbert. 2004. "Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social". En: *Instituciones y Desarrollo*, n° 7, www. iigov.org.
- LEIVA, Fernando. 1995. *Los límites de la actual estrategia de la lucha contra la pobreza y el dilema de las ONG's*. PAS. Santiago.
- LOMNITZ, Larizza. 1978. "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal urbano". En: *Marginalidad, Urbanización y Población en América Latina* (2), Revista Mexicana de sociología, año XL, vol. XL, número 1, enero-marzo. México.
- LOMNITZ, Larizza. 2003. *Cómo sobreviven los marginados*. Siglo XXI. Buenos Aires.
- LOMNITZ, Larizza. 2008. *Lo formal y lo informal en las sociedades contemporáneas*. Centro de investigaciones Barros Arana. Santiago.
- LUCKMANN, Thomas. 2008. *Conocimiento y Sociedad. Ensayos sobre acción, religión y comunicación*. Trotta. Madrid.
- MACRI, Mariela y VAN KEMENADE, Solange. 1993. *Estrategias laborales en jóvenes de barrios carenciados*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.

- MÁRQUEZ, Francisca. 1993. "El proyecto de la cultura de la empresa: ¿nuevos términos para una vieja historia?" En: *Proposiciones* n° 23: *Microempresa y desarrollo*. Santiago.
- MARX, Karl. 2003. *El capital. Crítica a la economía política*. Siglo XXI. Barcelona.
- MASCAREÑO, Aldo. 2004. "Teoría de sistemas de América Latina. Conceptos fundamentales para la descripción de una diferenciación funcional concéntrica". En: *La frontera del Desarrollo Endógeno*. Instituto de Desarrollo Local y Regional de la Universidad de La Frontera. Temuco.
- MAUSS, Marcel. 1979. *Sociología y antropología*. Tecnos. Madrid.
- MEZZERA, Jaime. 1993. "Experiencias de apoyo al sector informal urbano". En: *Proposiciones* n° 23: *Microempresa y desarrollo*. Santiago.
- MILANI, Carlos. 2007. "Capital social e desenvolvimiento local: nem cola, nem lubrificante social, mas campo eletromagnético." En: *Revista Temas Sociológicos*. Universidad Católica Silva Henríquez. Santiago.
- MOGUILLANSKY, Graciela y BIELSCHOWSKY, Ricardo. 2000. *Inversión y reformas económicas en América Latina*. Fondo de Cultura Económica y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago.
- MONTERO, Patricio. y ACEVEDO, Sergio. 1994. *La formación del microempresario en la educación media técnico profesional. Una propuesta curricular*. Centro de Investigación y Desarrollo de la Educación, Programa Educación y Trabajo (PRODET). Santiago.
- MONTEVILLA, Silvia. 2003. "La microempresa, una alternativa para la superación de la pobreza: un enfoque de género". En: *Revista OIKOS*, (pp. 61-68) año 7, número 16, 2º semestre. Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez. Santiago.
- MORENO, Alejandro. 2006. *El aro y la trama. Episteme, modernidad y pueblo*. Universidad Católica Silva Henríquez. Santiago.
- ORTEGA, Eugenio y TIRONI, Ernesto. 1988. *Pobreza en Chile*. Centro de Estudios del Desarrollo. Santiago.
- OTTONE, Ernesto. 1996. "Desarrollo y cultura. Una visión crítica de la modernidad en América Latina y el Caribe". En: *Estudios Básicos de Derechos Humanos Tomo VI*. Instituto Interamericano de Derechos Humanos. San José.
- PARDINAS, Felipe. 1999. *Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales*. Siglo Veintiuno. Madrid.
- QUIRÓS, Guillermo. 1994. "Antropología de la informalidad". En: Quirós Guillermo. y Saraví, Gonzálo. *La informalidad económica. Ensayo de antropología urbana*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- RATIER, Hugo. 1985. *Villeros y villas miseria*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- RATIER, Hugo. 2004. *Pobladores bonaerenses. Vida y milagros*. La colmena. Buenos Aires.
- RAZETO, Luis. 1986. *Economía popular de solidaridad, identidad y proyecto en una visión integradora*. Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile. Santiago.

- RAZETO, Luis. 1990. *Modelos organizativos de talleres laborales*. PET. Santiago.
- RAZETO, Luis, KLENNER, Arno, RAMÍREZ, Apolonio, y URMENETA, Roberto. 1990. *Las organizaciones económicas populares 1973 – 1990*. PET. Santiago.
- ROSSINI, Renzo y THOMAS, Jim. 1987. *Los fundamentos estadísticos de "el otro sendero". Debate sobre el sector informal en el Perú*. Equipo Económico del ILD. Lima.
- RUIZ, Violeta. 2004. *Organizaciones comunitarias y gestión asociada. Una estrategia para el desarrollo de ciudadanía emancipada*. Paidós. Buenos Aires
- RUIZ-TAGLE, Jaime y URMENETA, Roberto. 1984. *Los trabajadores del empleo mínimo*. PET. , Santiago.
- SALAZAR, Gabriel. 2000. *Labradores, peones y proletarios*. LOM. Santiago.
- SALAZAR, Gabriel. 2006. *Ser niño "huacho" en la historia de Chile (siglo XIX)*. Santiago, LOM. Santiago.
- SAPELLI, Giulio. (1993): *La empresa como sujeto histórico*. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- SARAVÍ, Gonzalo. 1994. "Detrás de la basura: cirujas. Notas sobre el sector informal urbano." En: QUIRÓS, G. y SARAVÍ, G. "La informalidad económica. Ensayos de antropología urbana". Centro Editor de América Latina. Buenos Aires.
- SCHKOLNIK, M. y TEITELBOLM, B. 1989. *Segunda encuesta de empleo en el Gran Santiago. Empleo informal, desempleo y pobreza*. Documento de trabajo n° 69, PET. Santiago.
- SCHÜTZ, Alfred. 1993. *La construcción significativa del mundo social*. Paidos. Buenos Aires.
- SCHÜTZ, Alfred, y LUCKMANN, T. 2003. *Las estructuras del mundo de la vida*. Amorrortu. Buenos Aires.
- SUÁREZ, Hugo. 2005. "Cómo descifrar sociológicamente una fotografía. Elementos teóricos-metodológicos". En: *Revista Temas Sociológicos, n° 10*. Universidad Católica Silva Henríquez. Santiago.
- TRINCHERO, Héctor. 2007. "De la Economía Política a la Antropología Económica: Trayectorias del sujeto económico". En: TRINCHERO, H., y BALAZOTE, A. 2007. "De la economía política a la antropología económica". udeba. Buenos Aires.
- VALENZUELA, María. 2005. "Microempresa en América Latina ¿Nuevas oportunidades o callejón sin salida para las mujeres?" En: VALENZUELA, María. (editora) *¿Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI*. LOM. Santiago.
- VÉLEZ-IBÁÑEZ, Carlos. 1993. *Lazos de confianza. Los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de Estados Unidos y México*. Fondo de Cultura Económica. México D. F.
- WELLER, Jürgen. 2000. *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo*. Fondo de Cultura Económica y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La Economía vista desde la Teología. Santiago.

