

Grupo 11: Producción y autogestión del trabajo en la economía social.

Aspectos teórico-metodológicos vinculados a los criterios de viabilidad en proyectos financiados por los Programas de promoción a microemprendimientos productivos del sector informal.

Norberto Vázquez

Universidad de Buenos Aires

nvazquez04@yahoo.com.ar

1. Introducción

Existe en nuestro país un importante recorrido en lo que refiere a apoyo estatal a pequeñas unidades productivas del sector informal de la economía.

A partir del año 2004 con la puesta en marcha del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”, el Estado da mayor entidad a este tipo de intervenciones, reconociendo en los microemprendimientos productivos de carácter asociativo (en adelante, MEs), una de las principales formas de expresión de la economía social.

La implementación de este tipo de políticas públicas, puede representar un gran avance para la promoción de la economía social, siempre que los sustentos teóricos y metodológicos en que se apoyan, reconozcan la especificidad de la cultura popular en que estas unidades socioproductivas surgen y se desarrollan. En este sentido, uno de los riesgos que se corre consiste en orientar (implícita o explícitamente), las distintas fases del desarrollo de la propuesta de intervención teniendo como parámetro al modelo de empresa moderna del sector capitalista y como horizonte la inserción de los proyectos financiados en el sector formal de la economía.

La problemática mencionada surge como consecuencia de reflexiones posteriores a la defensa de mi tesis de maestría¹, por lo cual el presente trabajo es complementario de aquella, ya que aquí nos pondremos a analizar los supuestos teóricos, los procedimientos

¹ Vázquez, N. (2010): “Los Emprendimientos Productivos del Programa “Herramientas por Trabajo”. Las experiencias socio productivas desde la mirada de sus protagonistas” UBA, Facultad de Ciencias Sociales, Maestría en Políticas Sociales.

y los instrumentos utilizados para determinar la viabilidad de los proyectos presentados en un programa de apoyo a microemprendimientos.

Para alcanzar este propósito, a la luz de los distintos enfoques existentes acerca del sector informal de la economía, tomamos para analizar una serie de casos pertenecientes al Programa Herramientas por Trabajo (HxT) que surge como un componente del mencionado “Manos a la Obra”. Consideraremos los aspectos de los proyectos que toma en cuenta el Programa y los procedimientos e instrumentos que utiliza para estimar la viabilidad, compararemos este proceder con uno alternativo para intentar responder a una serie de preguntas:

¿Cuál es el parámetro que se utiliza para establecer la viabilidad de los proyectos que se presentan para ser financiados por el Programa?

¿Qué dimensiones y qué atributos son tenidos en cuenta?

¿Qué diferencias pueden establecerse si se compara esta forma de medir la viabilidad con otra alternativa?

Consideramos importante buscar respuesta a este tipo de interrogantes ya que de ellas se desprende qué tipo de apoyo brindan estos programas y cuáles son sus expectativas de logro.

La intención es aproximarnos a esta problemática a partir de una muestra de catorce casos, correspondientes a distintos proyectos evaluados por el mencionado Programa, los mismos fueron considerados viables (aptos para su financiamiento)² a partir de la utilización de una serie de procedimientos e instrumentos estandarizados.

Para alcanzar nuestro cometido, el presente trabajo se organiza de la siguiente manera: en primer lugar presentamos brevemente al programa “HxT”, poniendo mayor acento en consideraciones que hacen a la estimación de la viabilidad de los proyectos y en los componentes contemplados en el diseño del programa.

Posteriormente, realizamos una serie de consideraciones teórico-metodológicas acerca del acto de medir en ciencias sociales.

² Como se verá más adelante, si bien todos los proyectos de la muestra comparten la condición de ser considerados “viables” por el Programa, se establecen diferencias entre ellos en lo que refiere a fortalezas y debilidades respecto a distintas dimensiones y esto, a su vez, es tomado como base para realizar una serie de aspectos que deben fortalecer en los proyectos, los profesionales encargados de acompañarlos en terreno.

Luego, analizamos a los distintos enfoques existentes sobre el sector informal de la economía, este recorrido nos permitirá identificar cuáles son las distintas concepciones existentes acerca de qué son, qué características tienen y porqué surgen los microemprendimientos llevados adelante por los sectores populares.

Finalmente, este recorrido nos dará elementos para analizar la forma en que fue evaluada por el Programa la viabilidad de los casos que conforman la muestra y compararla con un proceder alternativo, apoyado en otro enfoque del sector informal.

2. El Programa Herramientas por Trabajo

Por cuestiones de espacio, realizaremos aquí una caracterización sintética del programa, ciñéndonos casi exclusivamente a los aspectos que son directamente de interés para este trabajo, para una descripción mucho más detallada, puede recurrirse a Vázquez (2010)³.

El Programa “HxT” se implementó a lo largo del período 2003 - 2009, surgió en el año en el seno del Plan Manos a la Obra como una línea de financiamiento a microemprendimientos que se gestiona en conjunto entre el Ministerio de Desarrollo Social y el Ministerio de Trabajo⁴ destinado a grupos de beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados (PJJHD).

Su objetivo general refiere a “mejorar las condiciones de vida y los ingresos de los actuales beneficiarios del Plan Jefes Hogar mediante la puesta en marcha de proyectos de actividades socioproductivas”⁵, constituyendo la promoción y apoyo a microemprendimientos productivos⁶ de carácter asociativo, a partir de dos componentes:

✓ Subsidios destinados a la compra y entrega de insumos y herramientas para llevar adelante la actividad productiva con un límite máximo de \$15.000.

³ Vázquez, N.: “Los Emprendimientos Productivos del Programa “Herramientas por Trabajo”. Las experiencias socio productivas desde la mirada de sus protagonistas”. Disponible en: www.scribd.com

⁴ En el año 2007 pasó a estar bajo la órbita exclusiva del Ministerio de Trabajo, formando parte de la Secretaría de Empleo.

⁵ Los párrafos que se presentan entre comillas en este apartado, salvo aclaración, corresponden al “Manual Operativo para la Tipología 6 “Actividades Socioproductivas” en su versión de marzo del año 2006.

⁶ En general de no más de tres miembros.

✓ Asistencia técnica: a partir de tutorías realizadas en terreno, llevadas adelante por profesionales locales, siendo su finalidad, en términos generales, contribuir a crear condiciones de sustentabilidad económica⁷.

De esta manera, se plantea la expectativa de que, a partir de este apoyo los proyectos que ingresan al programa puedan constituirse en pequeñas unidades productivas de carácter asociativo que logren insertarse exitosamente en el mercado.

En lo que refiere a la presentación de los proyectos por parte de los emprendedores y a su aprobación, el “Documento Técnico” del Programa, indica detalladamente el recorrido a seguir y los formularios que deben ser utilizados.

Los proyectos han de ser elaborados por grupos de beneficiarios del PJJHD, para ello cuentan con un “Formulario de Presentación de Proyectos”, un “Instructivo” o “Guía para la Presentación de Proyectos” y el asesoramiento técnico de distintos actores locales: el Municipio, las Oficinas Territoriales del MDS

En el proceso de presentación de los proyectos también interviene el Consejo Consultivo Local (que puede realizar actividades de asesoramiento y acompañamiento y, a su vez, es el encargado de realizar un informe sobre la pertinencia de los proyectos en cuanto a la estrategia de desarrollo local⁸).

Por su parte, la evaluación de viabilidad de los proyectos presentados está a cargo del Área de Evaluaciones de Proyectos⁹ de la Unidad Ejecución del Componente que, a su vez: a) propone criterios específicos de evaluación, b) efectúa propuestas para el diseño y ajuste de los instrumentos de evaluación, c) es la encargada de definir los aspectos metodológicos correspondientes. Esta área lleva a cabo su tarea en función de los

⁷ Para ello, a lo largo de un período que puede extenderse entre los seis meses y el año, el profesional asignado visita a cada microemprendimiento (un mínimo de cuatro veces y un máximo posible de diez) y trabaja con ellos sobre distintas dimensiones que hacen a la producción⁷. Como producto de cada visita, el tutor realiza un informe que envía al Nivel Central del programa, para ser evaluado por personal técnico que, a su vez, elabora una devolución en la que incluye apreciaciones y sugerencias tendientes a apuntalar la tarea de asesoramiento.

⁸ Para ello cuentan con un formulario que contiene una guía de preguntas orientadoras.

⁹ Esta área tiene a su cargo “tanto la evaluación de los proyectos productivos como la de generar un sistema de seguimiento de los proyectos y dar respuesta a las demandas de asistencia técnica o capacitación de los grupos de beneficiarios a fin de mejorar los procesos productivos...estará conformada por un responsable general, un coordinador del área de evaluación y un equipo técnico especializado en seguimiento y asistencia técnica” (Manual Operativo del Programa, 2006: 23)

siguientes criterios “amplios” de viabilidad: técnicos, institucionales, económicos y ambientales definidos por el Programa.

Los aspectos considerados en el análisis de evaluación son los siguientes:

- ✓ Institucionales: incluyen la estimación de la capacidad de los actores involucrados para cumplir con lo propuesto en el proyecto.
- ✓ Económico: teniéndose en cuenta la sustentabilidad del proyecto en lo referido a la capacidad de generar ingresos adicionales para los participantes en una etapa inicial, a lo que se agrega la posibilidad de sostener la actividad a lo largo del tiempo.
- ✓ Ambientales: refiere a la revisión de los impactos ambientales que pueda generar el proyecto.
- ✓ Socioproductivos: este aspecto es incluido en la revisión en la medida en que la propuesta elaborada por cada grupo haya sido considerada satisfactoria respecto a los aspectos anteriormente mencionados.

Planteado en este grado de detalle el procedimiento a seguir, las dimensiones a considerar y los actores involucrados en el proceso de determinación de la viabilidad de los proyectos, es importante pasar a realizar una serie de consideraciones teóricas y metodológicas respecto a este complejo proceso de medición.

3. En torno al concepto de viabilidad y su medición

Partiendo de una definición amplia, podemos afirmar que cuando decimos que algo es “viable”, estamos aseverando “que tiene probabilidades o es susceptible de llevarse a cabo” (Larousse Diccionario Enciclopédico, 2000).

Más específicamente, en el terreno de las políticas sociales, se puede decir que la evaluación de la viabilidad “es el estudio de las posibilidades de distinto tipo que tiene el programa social¹⁰ para ser ejecutado. Este análisis se realiza para que el equipo de gestión pueda ir ampliando, a través de distintas estrategias, esas posibilidades durante el proceso de ejecución” (Novacovsky y Chávez, 1999: 140). Por su parte, Nirenberg, Brawerman y Ruíz (2006: 103), al hablar de la “evaluación con foco en la formulación”, hacen referencia a “verificar si el proyecto cumple o no con las condiciones requeridas para su implementación”, concibiendo a la viabilidad “en función de la existencia de condiciones

¹⁰ En nuestro caso, el proyecto.

políticas, sociales y técnicas favorables, para desarrollar las acciones planteadas (2006: 104).

Si adaptamos estas definiciones a nuestro tema de interés, podemos destacar que: estamos frente a proyectos de microemprendimientos asociativos respecto a los cuales, considerando determinadas características de su formulación, se puede estimar si se encuentran en condiciones de ser llevados a cabo. A su vez, esta estimación, para que sea realizada de manera adecuada, debe contemplar distintas dimensiones (políticas, sociales, técnicas).

La viabilidad es entonces, un concepto definido de manera tal que puede asumir distintas posibilidades (un proyecto puede ser considerado viable o no) a partir de criterios preestablecidos.

En términos metodológicos, estamos así frente a un proceso de medición que, como tal implica a tres elementos vinculados estrechamente entre sí (unidad de análisis, variables y categorías): “Una variable clasifica determinadas unidades de análisis a partir de una definición teórica de éstas, que se expresa por medio de su sistema de categorías. De esta manera, la observación se acota y limita sobre la base empírica en la que se está trabajando. Esta delimitación se da, primero, al decidir qué unidades van a ser miradas y segundo, al decidir qué se va a observar en tales unidades” (Cohen y Gómez Rojas, 1996: 10).

Volviendo al Programa “HxT” lo que se hace al analizar cada proyecto que se presenta para ser financiado, es un proceso de medición a partir del cual se ubica a la unidad de análisis en una de estas dos categorías: “viable” o “no viable”¹¹. A su vez (y esto es fundamental para los objetivos del presente trabajo), esta medición se utiliza también para identificar los aspectos del proyecto que deben fortalecerse a lo largo del proceso de asistencia técnica.

De esta manera, si medir implica “lograr una confiable y válida correspondencia entre las propiedades de los objetos y el sistema de categorías” (Cohen y Gómez Rojas, 1996: 13) y la medición es “el resultado de un procedimiento que entrecruza lo conceptual, lo

¹¹ Si bien no es un tema del cual aquí nos ocuparemos, debe señalarse que los proyectos considerados no viables son remitidos a los integrantes del grupo para su reformulación (actividad en la cual son asesorados por el Municipio y por el Consejo Consultivo Local).

metodológico y lo empírico” (Cohen y Gómez Rojas, 1996:12), podemos preguntarnos: ¿cuáles son los basamentos teóricos utilizados por el Programa para estimar la viabilidad de los proyectos? ¿qué instrumentos ha diseñado para tal fin? ¿qué aspectos en ellos se contempla?

Buscaremos esa base teórica en los distintos enfoques sobre el sector informal ya que es en torno a su expansión que surgen y toman sentido las políticas públicas de autoempleo, de las cuales los programas de apoyo a ME forman parte. Posteriormente, pasaremos a considerar a los procedimientos e instrumentos utilizados por el Programa.

4. Distintos enfoques acerca del sector informal

Los orígenes del término “Sector Informal Urbano” (SIU), se remontan a los inicios de la década del '70¹², momento en el que comienzan a manifestarse en América Latina los primeros signos de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que marcó durante cerca de cuarenta años el crecimiento económico, social y urbano en los países de la región (más allá de las particularidades existentes). Se trata de un término que fue rápidamente aceptado y utilizado por ser de gran utilidad dentro de los primeros esfuerzos por conceptualizar a "un amplio y heterogéneo universo de trabajadores autoempleados, pequeños establecimientos, microempresas familiares y a personas ocupadas en actividades no típicamente capitalista de producción” Candia (2003: 2).

Entre los distintos enfoques existentes, en primer lugar hemos de mencionar el de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), desarrollado y aplicado en la región desde la primera mitad de la década del 70, por su Programa regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC).

Según Candia (2003: 4), el concepto remite a dos vertientes teóricas anteriores: a) la propuesta de Lewis (1960) que refiere a la existencia de dos grandes sectores económicos: el de subsistencia y el propiamente capitalista y, b) el enfoque desarrollista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que utilizó una ecuación formada por dos variables principales, el crecimiento de la población urbana, potenciado por los flujos migratorios, y las limitaciones del aparato industrial y de servicios para mantener un

¹² Remite a un estudio realizado sobre los mercados laborales en África por Keith Hart para la OIT en 1972. A partir de sus observaciones, este autor postuló la existencia de un modelo dualista de oportunidades de ingresos de la fuerza laboral urbana, basado en especial en la distinción entre empleo y autoempleo, el concepto de informalidad se aplicaba a los autoempleados (Portes, 2000).

ritmo de expansión adecuado. Según esta línea de análisis, la combinación de ambos factores impidió que las economías de la región pudieran incorporar a los nuevos contingentes de buscadores de empleo.

De esta manera, se considera que la modalidad que asume el proceso de industrialización en los países en desarrollo, impide que la totalidad de la oferta de mano de obra pueda insertarse en el sector moderno de la economía y acceder a los beneficios (económicos y de otro tipo), que esto implica, debiendo desempeñarse laboralmente en unidades productivas que se caracterizan por la posesión de ciertos atributos fuertemente interrelacionados¹³: producción en pequeña escala, disponibilidad escasa de tecnología, organización rudimentaria del proceso productivo, escaso monto de capital utilizado, el activo fijo y otros valores pertenecen a las personas y no a la empresa, dificultades para el acceso al crédito bancario, difusa diferenciación existente entre el ámbito reproductivo y el productivo¹⁴, relaciones laborales no pautadas por contrato, sino por lazos tales como el parentesco, la amistad o la vecindad.

Se trata entonces, de unidades en las cuales no hay separación entre el capital y el trabajo, siendo frecuente la escasa capacidad de acumulación y la baja productividad.

A modo de síntesis, siguiendo a Chávez-O'Brien (1993), podemos afirmar que este enfoque de la informalidad en sus inicios se basó en una concepción dualista de la estructura económica y de los mercados laborales, a partir de la ya mencionada existencia de un excedente que es producto de la incapacidad de absorción de la fuerza laboral por parte de sector moderno de la economía; el SIU estaría conformado por el conjunto de puestos de trabajo autogenerados¹⁵ por la fuerza laboral que no logra insertarse en ese sector.

¹³ Distintos autores comentan las características que se le reconocen al sector informal desde este enfoque a lo largo del tiempo. Los considerados fundamentalmente aquí son: Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000 y Neffa, Panigo y Pérez, 2001.

¹⁴ Esto último se manifiesta en cuestiones tales como la utilización del hogar como ámbito en donde también se produce; dificultad para discriminar entre gastos del hogar y gastos atribuibles a la actividad productiva; la utilización de utensilios, herramientas y máquinas propias del hogar, para elaborar productos o servicios destinados al mercado.

¹⁵ Como se encarga de aclarar la citada autora “el concepto de informalidad, se asocia con la unidad de producción y no con el puesto o con el trabajador. Es aquélla, y no éstos, quien debe cumplir el requisito de empleo inventado por el segmento de trabajadores excluidos del sector moderno, es también a la unidad de producción que se asocia la baja composición técnica del capital y la baja productividad de los puestos” (Chávez-O'Brien, 1993:2).

Al igual que la mencionada autora, Merlinsky (2001), reconoce a este enfoque el aporte de haber mostrado que existen categorías ocupacionales que se ubican por fuera de la dicotomía empleo-desempleo. Más allá de esto, debemos señalar que, al plantear un esquema dual representado, por un lado, por un sector moderno, formal, constituido por empresas guiadas por una racionalidad capitalistas, con estructuras productivas actualizadas y empleos cubiertos por las leyes sociales y, por otro lado, un sector no formalizado, tanto en las relaciones entre empleados y empleadores como en la organización de la producción y la comercialización, orientado por la una lógica de supervivencia; se obstaculiza la identificación y descripción de distintas realidades al interior de universos sumamente heterogéneos.

En base a lo mencionado, hay que señalar que “la preocupación central de esta corriente consiste en encontrar los medios para que esa población pueda integrarse en el sector moderno y, de esta manera, disminuyan las diferencias de ingresos y se incrementen la protección social y el acceso al mercado (Tokman, citado por Gallart, 2007: 83).

Hacia fines de los años 80 se desarrolla un enfoque alternativo conocido como “neomarxista”, su énfasis no está puesto en la forma de producción que adoptan las unidades económicas, sino en el aspecto regulatorio, siendo Alejandro Portes su principal exponente.

Desde esta mirada se pone en duda la mencionada teoría del PREALC que liga la existencia de un sector informal a las características que asume el desarrollo económico y el mercado laboral en la región. Para Portes, no debe considerarse a la informalidad como propia de los países en desarrollo, sino como parte integral de la economía moderna capitalista. El sector moderno de la economía tiene una amplia capacidad de absorción de mano de obra, pero en condiciones diferenciales, la subcontratación o la contratación de manera ocasional, son formas a las que recurre, en mayor o menor medida el capitalismo, según las fluctuaciones que debe enfrentar. Esta mirada da lugar a pensar, no ya en términos duales, sino más bien a la existencia de una multiplicidad de situaciones, producto de las articulaciones y vínculos existentes al interior de un sistema que va sufriendo modificaciones adaptativas para hacer frente a los cambios en el contexto.

La informalidad sería entonces parte integral de la economía moderna y no un indicador de atraso, en este sentido, no es producto de la forma que adopta el proceso de

industrialización en los países del Tercer Mundo, sino que puede verificarse la existencia de este tipo de actividades también en los países centrales: “su existencia se explica por su correspondencia con la lógica de reproducción y desarrollo de ese sistema (el capitalista), no es una simple estrategia de supervivencia de los sectores más deprimidos de las sociedades subdesarrolladas ni es una vía franca para que esos sectores salgan de la miseria” (Dore - Cabral, 1995: 17).

Desde esta corriente, se considera que en la economía informal están comprendidas todas las actividades generadoras de ingresos o beneficios que no están reguladas por el Estado en un medio social en que se reglamentan actividades similares, los productos no son ilegales, pero son elaborados por fuera del marco regulador estatal.

A su vez, es importante señalar que Portes clasifica a las actividades informales según el objetivo que las direcciona, identificando tres tipos distintos que se corresponden con grados crecientes de complejidad en su organización: “de subsistencia”, “de explotación dependiente”, y “de crecimiento”, esto permite, más allá de contar con una herramienta teórica que posibilite la clasificación de las unidades productivas según se acerquen por sus características más a un tipo que a otro, pensar la realidad en términos dinámicos (posibilidad de que una unidad productiva pase a pertenecer a otro tipo), y considerar las relaciones existentes entre las unidades de distinto tipo: “los tres tipos no son mutuamente excluyentes, ni en cuanto a su coexistencia en los mismos entornos urbanos ni en cuanto a las intenciones de los participantes. De este modo, el mismo trabajo que representa subsistencia para el trabajador informal puede ser apropiado como recurso de flexibilidad para la empresa formal que lo contrata. De manera semejante, los subcontratados informales vinculados en una relación de subordinación con empresas más grandes pueden amasar suficiente capital y lazos corporativos como para lanzarse a una vía de desarrollo autónomo” (Portes, 2000: 28).

Por lo mencionado, la perspectiva propuesta por este autor implica un importante avance, ya que admite e incorpora en su análisis a la diversidad, contemplando la existencia de articulaciones y vínculos al interior del sector, así como también con las empresas del sector formal de la economía.

Reforzando lo observado por Portes, Gallart (2007) recuerda que en la década del noventa se profundizaron una serie de factores: globalización de la economía, desregulación de los

mercados de trabajo e implementación de nuevas tecnologías que se complementan generando como efecto la complejización y extensión del “sector no registrado”, término que se pasa a utilizar para designar la inserción laboral no formal. Pero, estableciendo demarcación entre los términos, debe aclararse que “el trabajo no registrado abarca mucho más que el trabajo informal en su acepción corriente de inserción laboral precaria de sectores relativamente carenciado” (Gallart, 2007: 88), como señala esta autora, dentro del trabajo no registrado pueden encontrarse inserciones laborales en nichos privilegiados de la economía, donde trabajadores con alto nivel de calificación perciben ingresos elevados y otras formas de inserción laboral más vinculadas a la visión tradicional como refugio de los pobres. Hacia estos últimos, suelen estar dirigidas las políticas públicas de autoempleo, entre las cuales se encuentran las de promoción y apoyo a microemprendimientos.

Ahora bien, considerados estos dos enfoques sobre el sector informal, surge una pregunta: ¿constituyen aportes teóricos para el desarrollo de la economía social?

Hay quienes consideran que estos enfoques no se fundan en una perspectiva adecuada ya que se basan en las teorías tradicionales, por lo cual plantean la necesidad de trabajar este tema desde una perspectiva que ponga de manifiesto la especificidad de estas actividades socio-económicas¹⁶.

Al respecto, Coraggio (1999; 2004) postula la necesidad de aproximarnos a los mismos fenómenos desde otra perspectiva. Argumentando que el enfoque adoptado por los estudios del trabajo tienen como categoría central al capital y su proceso de reestructuración y que por ello, toman los valores y criterios propios del sistema empresarial capitalista, desde cuya perspectiva las actividades que se desarrollan en el seno de la economía popular aparecen como “atrasadas”, improductivas, etc.¹⁷.

La intención es entonces que el factor trabajo asuma un rol central en el análisis. Desde esta perspectiva, el trabajo adopta distintas formas (asalariado, autoempleo o

¹⁶ “En general, se atribuye poca atención a la comprensión de la identidad del sector informal, por conocer y comprender los modos específicos de funcionamiento de las actividades informales, actividades que mezclan las relaciones de producción, de parentesco, étnicas, etc.” (Fonteneau, Nyssens y Fall, 2001: 251).

¹⁷ “La centralidad de la empresa capitalista o del Estado es tan avasalladora que otras formas de organización del trabajo y otras formas de organización de lo público son vistas en principio como marginales, no “formales” o como refugio presuntamente temporal de los excluidos del sistema (Coraggio, 1999: 131).

independiente, doméstico) al interior de los hogares o unidades domésticas (UD)¹⁸ a las cuales se propone tomar como unidad de análisis en lugar de los microemprendimientos¹⁹. A su vez, como ya fuera adelantado, en cada UD puede reconocerse un fondo de trabajo (FT) que está constituido por el conjunto de capacidades de trabajo que pueden ejercer sus miembros para resolver solidariamente su reproducción. La realización de dicho fondo abarca distintas formas:

Trabajo mercantil:

- Trabajo por cuenta propia –individual o colectivo (por su pequeña escala, usualmente denominado microemprendimientos mercantil)- productor de bienes y servicios para su venta en el mercado.
- Trabajo asalariado, vendido a empresas capitalistas, al sector público u a otras organizaciones o unidades domésticas.

Trabajo de reproducción propiamente dicha:

- Trabajo de reproducción de bienes y servicios para el autoconsumo de la UD.
- Trabajo de producción solidaria de bienes y servicios para el consumo conjunto de una comunidad.
- Trabajo de formación y capacitación (Coraggio, 1999: 145)

Hay aquí entonces, una propuesta de cambio de mirada, desde ella, los MEs²⁰ son una forma más de generar recursos que tienen las UD para su reproducción, complementaria de las otras existentes, por lo cual, es la UD la que imprime sentido y orienta al ME, es por ello que “ni el comportamiento de sus responsables puede ser interpretado desde el tipo ideal de la empresa capitalista, ni puede ser separado de la lógica de realización del fondo de trabajo de la UD en su conjunto y de su participación en otras actividades dirigidas a la satisfacción directa de necesidades” (Coraggio, 1999: 145).

¹⁸ Desde esta perspectiva, cada UD está constituida por “un grupo de individuos, vinculados de manera sostenida, que son solidaria y cotidianamente responsables de la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros” (Coraggio, 1999:144).

¹⁹ Como usualmente se lo hace tanto en el campo analítico como en las políticas públicas de promoción del autoempleo colectivo.

²⁰ Que puede estar conformado por miembros de una o más UD.

De esta manera, prefiriendo utilizar el término de “economía popular” en lugar del de “sector informal”²¹, entendiéndola por ella al conjunto de relaciones actualmente existente, que puede constituirse en el sustrato de otra realidad posible, en la que se logre construir colectivamente un subsector socioeconómico orientado por otros valores que los que predominan en el subsector privado y el estatal. Así, se impone la necesidad de considerar a esta economía popular sin sobredimensionarla, más precisamente, estudiarla para comprenderla, teniendo en cuenta tanto sus potencialidades como sus limitaciones actuales.

Analizando entonces a los programas de apoyo a microemprendimientos a la luz de estos tres enfoques del sector informal, surgen interrogantes acerca de la adecuación de estas políticas públicas: ¿constituyen una instancia apropiada de apoyo a la economía social o, por el contrario, son un estímulo a la producción por cuenta y riesgo, considerada desde una lógica empresarial-capitalista?

En definitiva, nos estamos refiriendo a la base teórica en que se sustentan los programas de apoyo a microemprendimientos, cuestión que, a pesar de ser fundamental, como bien lo señala Sulbrandt (1993) no ocupa el lugar que se merece ya que suele estar poco explícita en los documentos institucionales que les dan origen. Una forma de apreciar a esta base teórica (implícita) es a partir del análisis de los instrumentos que el Programa construye para apoyar sus procesos de intervención.

Algunas consideraciones acerca de los procesos de estimación de la viabilidad de los proyectos en el Programa “HxT”

El análisis que proponemos realizar parte de algunos supuestos que es necesario hacer explícitos:

²¹ “...a fines de los 80 se solía usar como sinónimos “economía informal” y “economía popular”. Todavía hoy, investigadores de otros continentes pueden caracterizar la economía informal como la base latinoamericana para el desarrollo de una nueva economía social. Sin embargo, aún para las más diversas definiciones del sector informal, hay muchas actividades a las que les cabe ese adjetivo que son propias de la economía capitalista o de la economía criminal y, por otro lado, buena parte de la economía popular es formal. Por eso, desde un inicio rechazamos la identificación entre economía informal y economía popular” (Coraggio, 2004: 12)

- a) en lo que refiere a la construcción de datos, todo instrumento destinado a obtener información y todo procedimiento de análisis de la misma, llevan implícitos una importante carga teórica,
- b) toda teoría constituye una mirada acerca de los fenómenos a que hace referencia, por lo tanto, compite con otras miradas en lo que constituye el debate teórico existente sobre el tema de estudio,
- c) en base a lo afirmado en los puntos anteriores, al estimar la viabilidad de los proyectos de microemprendimientos que son presentados, el Programa “HxT” utiliza instrumentos y procedimientos que, al ser analizados ponen de manifiesto aspectos fundamentales de la teoría en que se sustenta el Programa.²².
- d) estos supuestos teóricos en que se apoya el Programa pueden ser puestos de manifiesto con mayor claridad si se compara la forma en que estima la viabilidad con otro procedimiento alternativo (basado en otro enfoque del sector informal).

Para llevar a cabo este análisis tomaremos en consideración dos formularios: 1) el de “Presentación de Proyectos”²³, donde figuran una serie de datos sobre el proyecto, sus integrantes y la actividad a realizar, 2) “Recomendaciones al Tutor”²⁴, en el se consigna que la evaluación socioproductiva del proyecto que se le asigna ha resultado favorable (viable). A su vez, se indica en un cuadro al Tutor los aspectos del proyecto que han sido identificados como necesarios de reforzar²⁵.

Considerando las variables incluidas en el formulario “Presentación de Proyectos”, a los fines analíticos, podemos distinguir a la información que nos aporta en dos grandes categorías: por un lado la referida a una descripción básica de cada proyecto y, por el otro, la que sirve para realizar un estudio económico-financiero.

²² Teoría referida a aspectos centrales tales como: “qué características tienen las unidades productivas del sector informal”, “qué aspectos deben ser analizados para estimar la viabilidad de un proyecto” “cuáles de estos aspectos deben ser reforzados, con qué orientación y con qué expectativas” o sea, qué son, qué podrían llegar a ser y a través de qué forma y tipo de apoyo se puede generar el cambio deseado.

²³ Se trata de una planilla Excel completada por los integrantes del proyecto con la asistencia del Municipio.

²⁴ Es un documento completado por los técnicos de evaluación de proyectos del Programa y es entregado para su consideración al Tutor que ha sido designado para acompañar al proyecto.

²⁵ En el Anexo N° 1 se presentan los aspectos y las variables consideradas de interés para nuestro análisis que contiene cada uno de estos formularios.

De esta manera, puede caracterizarse a un proyecto en base a qué se va a dedicar (productos a elaborar o servicios a ofrecer); cuántas personas lo integran, algunas de sus características básicas (edad, sexo, nivel de instrucción, experiencia laboral) y qué tareas van a desarrollar (cómo tienen pensado organizarse para comprar, producir, administrar y comercializar); si el proyecto está en actividad o es nuevo; de qué disponen (infraestructura, insumos, herramientas) y qué necesitan.

Por su parte, el estudio económico-financiero, remite en sus puntos centrales a “los recursos necesarios para la preparación, ejecución y operación del proyecto y a los resultados financieros del mismo” (Lischinsky, 2008: 48). Siguiendo a este autor, este análisis busca determinar si el proyecto garantiza el flujo de fondos necesarios en los distintos momentos, para ello se estima cuáles son las necesidades de capital (fijo y variable); los recursos financieros de que se dispone; una proyección de ingresos o fuentes y de gastos o usos de los fondos, estos últimos en relación a los costos de producción y a los costos estimados de los insumos²⁶. Luego, el flujo de caja permitirá calcular la TIR (Tasa Interna de Retorno) que es considerada un indicador para estimar la rentabilidad de un proyecto en vistas a determinar su ejecución.

Esta información sirve como base para la elaboración del formulario “Recomendaciones al Tutor”, en el cual se detalla las debilidades identificadas en el proyecto en torno a: situación grupal; esquema de distribución de beneficios; factibilidad técnica²⁷; organización del grupo y razonabilidad del cronograma del proyecto; comercialización.

Planteada ya la forma en que el Programa estima la viabilidad de los proyectos, pasaremos ahora a analizar esta forma de proceder a la luz de las teorías sobre el sector informal que hemos desplegado. Para ello, consideraremos catorce proyectos aprobados y financiados por el Programa²⁸.

Estos casos también fueron analizados en mi tesis de maestría desde otra perspectiva y utilizando otras técnicas: a partir de entrevistas en profundidad realizadas a los emprendedores, analizo el “punto de partida” o situación en que se encuentran los proyectos antes de ser financiados por el Programa, elaboro una tipología referida a las

²⁶ “Esta proyección se denomina flujos, movimientos de caja o cuadro de fuentes y usos de fondos” (Lischinsky, 2008: 48).

²⁷ Insumos y equipamientos en relación a producción, mano de obra y estructura de costos.

²⁸ Ver detalle de los casos que integran esta muestra en el Anexo N° 2.

distintas situaciones identificadas y, posteriormente vinculo estos puntos de partida diferenciales con el recorrido efectuado por cada ME a partir del apoyo recibido. En la construcción de la tipología y el análisis de los recorridos, son incorporados otros factores al análisis de la viabilidad y se dejan de lado algunos de los considerados por el Programa²⁹, por lo cual se la considera una forma alternativa de estimar las posibilidades de cada grupo en vistas a constituirse en un microemprendimientos asociativo apoyado por el Programa.

Teniendo en cuenta todo lo mencionado, pueden realizar las siguientes consideraciones sobre los procedimientos e instrumentos utilizados por “HxT”:

Los datos que vuelca cada grupo en el formulario “Presentación de Proyectos” si bien sirven al Programa para contar con información útil para describir a cada proyecto, es muy básica por lo cual es insuficiente para constituir un panorama de la situación en que se encuentra cada grupo, algo similar puede afirmarse de las proyecciones que luego son utilizadas para realizar el estudio económico – financiero.

Si bien parte de esta información es cualitativa, es volcada por el grupo en una planilla Excel, lo cual va en contra de la profundidad y de la posibilidad de repregunta que ofrecería la utilización de otra técnica como podría ser la de entrevista³⁰. Utilizando este último procedimiento, se podría ahondar en cuestiones que han demostrado tener un peso muy importante en el funcionamiento de una unidad productiva de tipo asociativo³¹.

Por su parte, respecto a la información cuantitativa referida a los cálculos de costos y proyecciones de ingresos por ventas que es utilizada por el Programa para realizar el

²⁹ Por ejemplo, adquieren un peso importante la situación en que se encuentra la Unidad Doméstica de cada uno de los integrantes, la composición por sexo de los grupos, los conocimientos y experiencias previas que poseen, etc., mientras que se deja de lado toda proyección de volumen de producción y comercialización que pueda haber realizado el grupo.

³⁰ Naturalmente, aquí nos encontramos con un problema de viabilidad que debe ser contemplado: al tratarse de un programa de cobertura nacional que se plantea como una de sus metas la financiación masiva de proyectos, reemplazar al llenado de un formulario por la realización de entrevistas en profundidad (y su posterior análisis), requerirá contar con una variedad de recursos extra destinados a ese fin y puede tornarse sumamente dificultoso.

³¹ Ver en Vázquez, N. (2010), la incidencia de aspectos tales como: la trayectoria laboral de sus miembros; los conocimientos y experiencias que poseen (respecto a la actividad específica a la cual se dedica o dedicará el ME y a otras que implican el manejo de recursos, en general, escasos); el tipo de vínculo que los une; la situación en que se encuentran sus Unidades Domésticas (si cuentan con apoyo del resto de los miembros del hogar para realizar esta actividad o si, por el contrario, la tasa de dependencia es muy alta, situación que se torna más importante aún cuando el ME está conformado por mujeres por el peso que suele recaer en ellas de trabajo productivo y reproductivo).

estudio económico-financiero, cabe preguntarse ¿en qué medida un cálculo bien realizado y proyecciones adecuadas a la inversión realizadas, refleja realmente la viabilidad de este tipo de proyectos?

Sobre este interrogante, pueden realizarse al menos dos comentarios:

- Se trata de cálculos sumamente complejos, muy difíciles de realizar por quienes no son especialistas en la materia, por lo cual, su adecuada realización puede terminar siendo un indicador del buen asesoramiento con que contó el grupo y no de la viabilidad del proyecto.
- Las proyecciones de costos y volúmenes de producción realizados, son válidas en la medida en que se mantengan las condiciones iniciales en que fueron llevadas a cabo. En la práctica, las demoras sufridas en el período que va desde la aprobación del proyecto a la entrega efectiva de los insumos y herramientas, sin que medie ningún mecanismo de ajuste por inflación, ha hecho que los grupos tengan que resignar parte de los materiales solicitados al Programa, con lo cual, sería inadecuado esperar que lo proyectado tenga posibilidades de acercarse a las reales posibilidades productivas.

De este modo, estas dos acotaciones se orientan en un mismo sentido, el de cuestionar a este cálculo como indicador adecuado para medir la viabilidad de los proyectos que el Programa financia.

Por otro lado, si se analizan los formularios de “Recomendaciones al Tutor” elaborados para los catorce casos de nuestra muestra, fueron identificadas varias cuestiones que debemos señalar ya que hacen al tema de la viabilidad:

El análisis de los proyectos que realiza el Programa, se orienta principalmente a identificar “debilidades” (aspectos a fortalecer), sin tomar debida cuenta de los recursos con que cada grupo cuenta. De este modo, da la impresión de adoptar la mirada del sector informal que planteó el PREALC, que define a las unidades productivas que se desempeñan en este sector por la negativa.

A su vez, al limitar la atención al proyecto y a sus integrantes, se deja de lado importantes factores presentes en el entorno que incidirán positiva o negativamente sobre el desempeño del ME. Nuevamente debemos resaltar la ausencia de consideraciones acerca de la situación de la Unidad Doméstica de los integrantes de cada grupo, este es un factor

fundamental para identificar aspectos en que apoyarse y otros a reforzar si es que se quiere diseñar políticas públicas de apoyo a MEs que contemplen distintas situaciones.

Para ilustrar lo que queremos decir, podemos plantear a modo de ejemplo la comparación entre dos casos de la muestra³² que, si tomamos en cuenta la información descriptiva con que cuenta el Programa, son equivalentes: ambos pertenecen al rubro textil (elaboración de indumentaria), conformación femenina (tres mujeres en cada uno), sus integrantes poseen experiencia y conocimientos similares en la actividad, los proyectos están ubicados en zonas socioeconómicas semejantes del Conurbano Bonaerense.

Sin embargo, si se introduce en el análisis la situación de los hogares, al momento de poner en marcha al ME, las potencialidades y dificultades a enfrentar por cada uno son bien diferentes: las familias de las integrantes del primer proyecto (“Agasajo”), constituyen una amplia red de apoyo que brinda una variedad muy importante de recursos: en la casa de los suegros de una de ellas les han cedido un cuarto y les han ayudado a acondicionarlo como taller (solo pagan la electricidad que consumen), a su vez, al ser todas las integrantes vecinas, no gastan dinero ni ocupan tiempo en traslado al lugar de trabajo, los parientes se turnan para cuidar a sus hijos pequeños mientras ellas dedican varias horas a la confección y venta de prendas. A lo mencionado hay que agregar que los hogares de estas integrantes, si bien pertenecen a los sectores populares, no enfrentan una situación económica apremiante, esto permitió que el grupo, cuando recibió los materiales del Programa dejara de lado otras actividades productivas que venían realizando y se dedicaran exclusivamente al emprendimiento y, a su vez, pudieran dedicar los primeros ingresos a la reinversión en materiales e insumos.

El otro emprendimiento textil (“Símbolo”), representa la situación opuesta: las mujeres que lo conforman no sólo carecen de apoyo familiar, sino que tienen una pesada carga de trabajo reproductivos (hijos que mantener, familiares mayores a cargo, dos de ellas sin pareja), una de ellas tiene problemas cardíacos, por lo cual, su actividad laboral diaria no puede ser muy prolongada e intensa; debieron alquilar un espacio para instalar el taller y continúan realizando otras actividades productivas (“changas”) al momento de llevar a cabo la difícil tarea de poner en marcha a un ME.

³² Se trata de los proyectos “Agasajo” y “Símbolo”, cuyos nombres, como el del resto de los proyectos integrantes de la muestra, fue modificado a los fines de preservar su identidad.

Nos preguntamos entonces ¿qué sucedería si al estudio de viabilidad se incorporara la identificación de los activos con que cuenta cada grupo?³³

Como puede apreciarse, ambos proyectos fueron aprobados como viables, con similares diagnósticos respecto a los aspectos a fortalecer, pero al momento de analizar sus recorridos como unidades productivas, vemos que entran en juego otros factores que condicionan sus posibilidades y sus desempeños. Ambos grupos lograron poner en funcionamiento a sus proyectos y sostenerse, pero el primero lo hizo de una manera más tranquila, ordenada, pudiendo planificar los pasos que fue dando; el segundo, debió hacerlo inserto en una lógica de la inmediatez propia de la lucha cotidiana por garantizar la subsistencia de sus hogares.

Otra cuestión que no fue considerada fue la diferencia existente entre los MEs preexistentes y los que se inician como tales cuando reciben los insumos y herramientas que el Programa les entrega. Siempre pensando en la estimación de la viabilidad de cada proyecto, estar previamente en funcionamiento o no, tiene una serie de implicancias que deberían ser identificadas y tenidas en cuenta.

Podemos ilustrar brevemente lo que queremos decir considerando tres proyectos de la muestra: “El Amanecer”, “Crema Pastelera” y “La Luz”.

Los tres se orientan a la elaboración de productos panificados y pastelería, los dos primeros se encuentran en funcionamiento desde hace varios años, mientras que el restante no.

Al analizar el punto de partida y el recorrido de los grupos en funcionamiento, a partir de las entrevistas y observaciones realizadas, llegamos a la conclusión de que “poseen una trayectoria, una historia como unidad productiva, tienen el gran merito de haber iniciado sus actividades y sostenerlas en un contexto interior de escasez de recursos y exterior de mercados competitivos con clientes de bajo poder adquisitivo (...) tienen experiencia en la actividad productiva específica, en la gestión por cuenta propia y en el trabajo en equipo,

³³ Estamos pensando en la utilización de modelos como el que plantea R. Katzman “AVEO” (Activos, Vulnerabilidades y Estructura de Oportunidades), puede consultarse los trabajos de Katzman: “Seducidos y abandonados” (1999) y “Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay” (1999), esta última realizada en forma conjunta con otros autores.

los conocimientos y habilidades que han adquirido sobre estas cuestiones son de base “puramente empírica” (Vázquez, 2010:115).

En cambio, el proyecto que aún no se encuentra en funcionamiento, en nuestro análisis fue considerado el que, a priori, presenta mayores dificultades y debilidades de toda la muestra: sus integrantes prácticamente no se conocen entre sí, la experiencia previa en la actividad es sólo de uno de ellos y se remonta a mucho tiempo atrás, consistiendo en haber sido ayudante de panadero durante un corto período de tiempo³⁴, en consecuencia, más allá de lo que han informado en el formulario de “Presentación de Proyectos”, no tienen certeza de qué productos van a elaborar, cómo se van a organizar para hacerlos y para comercializarlos. A su vez, por diferentes motivos, los tres integrantes (un hombre y dos mujeres), no disponen del tiempo suficiente para dedicar a un microemprendimiento como el de panadería que, justamente, requiere de largas jornadas de intenso trabajo.

En cambio, el Programa utilizando otros instrumentos y procedimientos, al medir viabilidad llega a otros resultados: considera a los tres proyectos viables y, lo que es más significativo, al realizar la evaluación socio-productiva ubica en los dos MEs en funcionamiento mayor cantidad de aspectos a reforzar que en el que aún no se ha constituido como ME y presenta las dificultades que hemos mencionado.

A modo de conclusión

A lo largo de este trabajo hemos buscado reflexionar acerca de dos formas de proceder para medir la viabilidad, es decir, de apreciar las posibilidades que tienen de implementarse, los proyectos que se presentan para su financiación en el Programa “HxT”. Ambos caminos arrojan distintos resultados³⁵ y esto se debe en gran medida a la teoría que guía a cada uno de estos procedimientos, ya que es ésta la que nos señala qué es importante observar y a su vez nos da indicios de cómo hacerlo.

³⁴ Aquí se aplica lo que comentamos acerca de las limitaciones que ofrece como indicador de viabilidad el cálculo de los costos y las proyecciones de ventas: por su falta de conocimientos, este grupo fue asesorado en esta instancia por un pariente de uno de los integrantes que es maestro panadero.

³⁵ En términos metodológicos, se podría decir que clasifican en distintas categorías a las mismas unidades de análisis.

En este punto, es necesario preguntarse ¿cuál de estas dos formas de proceder permite lograr “una confiable y válida correspondencia entre las propiedades de los objetos y el sistema de categorías”?

Nos inclinamos por la que hemos utilizado como alternativa a la del programa bajo estudio, en ella, hemos considerado, tal como lo propone Coraggio al ME como parte del Fondo de Trabajo de las Unidades Domésticas, por lo cual ampliamos nuestra mirada más allá de atributos directamente adjudicables al proyecto y a sus integrantes. Este cambio de mirada nos llevó, por un lado, a contemplar otros factores que los considerados productivos por la economía tradicional y, por el otro, a trabajar con otras técnicas (entrevistas en profundidad y observación), más adecuadas para introducirnos en el mundo de vida de los emprendedores.

En este sentido, la confiabilidad y validez de los resultados obtenidos se respalda en que, luego de estimar la viabilidad de cada proyecto de la muestra, identificando por medio del procedimiento descrito activos y vulnerabilidades de cada uno de los grupos, hemos procedido a analizar el recorrido de cada grupo como ME una vez que recibieron los insumos y herramientas que les entregó el Programa, allí, pudimos “poner a prueba” la eficacia de nuestra forma de proceder para identificar la importancia de los distintos factores que hemos considerado que influyen en las posibilidades de poner en marcha y sostener un microemprendimientos productivo bajo una modalidad asociativa.

Bibliografía

- Abramovich, A. L. (2007) *¿Es posible crear productores? Un Análisis de grupos de Emprendedores Financiados por la Tipología 6 'Actividades Socioproductivas' del Componente Materiales del Programa Jefes de Hogar*, Tesis de Maestría en Economía Social, Universidad Nacional General Sarmiento. Buenos Aires. Disponible en: <http://www.riless.org>
- Beccaria, L.; Carpio, J. y Orsatti, A. (2000) “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico”, en J. Carpio; E. Klein e I. Novacovsky (comp.), *Informalidad y Exclusión Social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Candia, J. (2003) “Sector informal ¿Treinta años de un debate bizantino?”, *Nueva Sociedad*, N° 186, julio-agosto. Disponible en: http://www.nuso.org/upload/articulos/3132_1.pdf

- Carpio, J. y Novacovsky, I. (2000) “Introducción, Informalidad y Exclusión Social”, en J. Carpio; E. Klein e I. Novacovsky (comp.), *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Chávez - O’ Brien, E. (1993) “El sector informal urbano. Estrategia de vida e identidad”, Nueva Sociedad, N° 124, marzo-abril. Disponible en:
http://www.nuso.org/upload/articulos/2223_1.pdf
- Cohen, N. y Gómez Rojas, G. (1996): Un enfoque metodológico para el abordaje de escalas aditivas. Buenos Aires: Ediciones Carrera de Sociología. Fac. Ciencias Sociales. Of. Publicaciones. Cuadernos de Sociología. Serie Metodología.
- Coraggio, J. L. (1999) Política social y economía del trabajo, alternativas para la política neoliberal para la ciudad. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Coraggio, J. L. (2003) ¿Qué significa pasar de la economía popular a la economía del trabajo?, Proposta, N° 98, septiembre-noviembre.
- Coraggio, J. L. (2004) De la emergencia a al estrategia. Más allá del “alivio de la pobreza”. Buenos Aires: Espacio Editorial Buenos Aires.
- Coraggio, J. L. (2005) “Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria”. Trabajo presentado en el Seminario “De la universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del segundo centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad”. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2 al 5 de agosto. Disponible en:
http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S101225082006000100003&script=sci_arttext&lng=pt
- Defourny, J. y Develtere, P. (2001) “Orígenes y perfiles de la economía social en el Norte y en el Sur”, en J. Defourny; P. Develtere B. Fonteneau La economía social en el norte y en el sur. Buenos Aires: Corregidor.
- Dore-Cabral, C. (1995) “Introducción”, en A. Portes, En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México: Miguel Ángel Porrúa, Grupo Editorial.
- Fonteneau, B.; Nyssens, M. y Fall, A. (2001) “El sector informal: ¿crisol de prácticas de la economía solidaria?”, en J. Defourny; P. Develtere y B. Fonteneau La economía social en el norte y en el sur. Buenos Aires: Corregidor.

- Gallart, M. (2007): “Enfoques actuales sobre el sector informal”, en Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Gallart, M. (2006): “análisis de las estrategias de acumulación y de sobrevivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones”, disponible en: http://oit.org.ar/documentos/gallart_maria_dic06.pdf
- Katzman, R.; Beccaria, L.; Filgueira, F.; Golbert, L. y Kessler, G. (1999) *Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay*. Santiago de Chile: OIT-Fundación Ford.
- Katzman, R. (coord.) (1999) *Activos y estructura de oportunidades. Estudio sobre las raíces de la vulnerabilidad social del Uruguay*. Montevideo: CEPAL-PNUD.
- Larousse. Diccionario Enciclopédico. Bogotá, Colombia. 2000
- Lischinsky, B. (2008) Introducción a la formulación y evaluación de proyectos. Buenos Aires, Editorial de la Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- “Manual Operativo para la Tipología 6. Actividades Socioproductivas”, marzo 2006, MTSS.
- Merlinsky, M. G. (2001) Microemprendimientos y redes sociales en el conurbano. Balance y desafíos de la experiencia reciente. Buenos Aires: EUDEBA.
- Neffa, J.; Panigo, D. y Pérez, P. (2001) Actividad, Empleo y Desempleo. Conceptos y Definiciones. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad / PIETTE-CONICET.
- Neffa, J. (2003) El Trabajo Humano. Contribuciones al estudio de un valor que permanece. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad / PIETTE-CONICET.
- Nirenberg, O.; Brawerman, J. y Ruíz, V. (2007) Evaluar para la transformación. Innovación en la evaluación de programas y proyectos sociales. Buenos Aires: Paidós.
- Novacovsky, I. y Chávez, P. (coord.) (1999) Gestión integral de programas sociales orientada a resultados. Manual Metodológico para la Planificación y Evaluación de Programas Sociales. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. (1995) En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México: Miguel Ángel Porrúa, Grupo Editorial.

- Portes, A. (2000) “La economía informal y sus paradojas”, en J. Carpio; E. Klein e I. Novacovsky (comp.) Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: OIT / SIEMPRO / FCE.
- Sulbrandt, J. (1993) “La evaluación de los programas sociales, una perspectiva crítica de los modelos usuales”, en B. Klisberg (comp.) Pobreza un tema impostergable. México: CLAD-PNUD-FCE.
- Vázquez, N. (2010): “Los Emprendimientos Productivos del Programa “Herramientas por Trabajo”. Las experiencias socio productivas desde la mirada de sus protagonistas”. Disponible en: www.scribd.com

Anexo N° 1

Formulario de Presentación de Proyectos

(Detalle de aspectos y variables del formulario que han sido considerados)

- Descripción del proyecto a cargo de los integrantes (se solicita al grupo de emprendedores que “describa detalladamente el proyecto e indique la importancia de llevar adelante este proyecto para la zona o región y antecedentes de este tipo de actividad, si los hubiere”).
- Cantidad de personas que integran el proyecto y datos de las mismas: edad, sexo, nivel de instrucción, experiencia laboral anterior (considerando los últimos diez años, se debe indicar tareas realizadas y área de actividad del establecimiento/s donde la persona llevó adelante estas tareas).
- Situación del proyecto al momento de ser presentado ante el Programa: en actividad (en este caso se debe indicar fecha de inicio); en su etapa inicial (significa que no se encuentra en funcionamiento, esperando a constituirse como microemprendimientos que el Programa les entregue los insumos y equipamientos que han solicitado), otras situaciones a especificar por el grupo que conforma al proyecto.
- Necesidades identificadas de capacitación y/o asistencia técnica. La misma contempla los siguientes aspectos: a) mejoramiento tecnológico del producto; b) comercialización, c) administración y/o gestión, e) organización del trabajo.
- Planificación realizada por el grupo de los aspectos organizativos. Aquí se solicita que, para una serie de tareas a realizar en el proceso de producción y comercialización, se mencione cuántos integrantes estarán involucrados (especificando para cada tarea el nombre de los integrantes a fin de apreciar la distribución de responsabilidades al interior del grupo), las tareas consideradas refieren a: compra de insumos; coordinación; elaboración/administración; ventas.
- Especificar el criterio elegido para distribuir los ingresos generados entre los integrantes.
- Infraestructura disponible para llevar adelante la actividad: espacio físico donde se realizará la actividad (ubicación, dimensiones, condición de propio o alquilado,
- Presupuesto requerido para el desarrollo de la actividad: a) detalle el equipamiento necesario: maquinarias, herramientas, materiales para acondicionar el local, etc. (especificando en cada caso cantidad requerida, precio unitario y costo total); b) Insumos: descripción de los insumos necesarios para cada uno de los productos para un mes de producción (aquí debe vincularse cada uno de los productos a elaborar con una unidad de medida, su precio unitario, la cantidad de insumo necesario para elaborar cada producto y su costo mensual).
- A partir de la suma de “la inversión total en equipamiento” y “la inversión total de insumos para el desarrollo de la actividad”, surge “el monto total solicitado para el proyecto”.
- Aporte de los beneficiarios. Detalle de las herramientas, materias primas, infraestructura, dinero en efectivo, etc. que el grupo ha de aportar para desarrollar la actividad (cantidad, precio unitario y costo total).
- Costos de producción: fijos (luz, gas, alquiler, etc.).
- Producción mensual estimada: para cada uno de los productos a elaborar, se debe estimar la cantidad de unidades mensuales a producir (para seis meses).

- Comercialización: se debe estimar los ingresos por ventas para cada uno de los seis meses considerados (para ello se debe tener en cuenta de cada producto su precio unitario y la cantidad de unidades que se ha estimado producir, de lo cual surgirá el ingreso estimado por ventas³⁶).
- Cuadro de resultados: aquí, para cada uno de los seis meses, se vinculan el costo total de producción (costos fijos más costos variables) y los ingresos por ventas; lo cual permite calcular los resultados que se estima, arrojará el proyecto en cada uno de los primeros seis meses.
- Cronograma de actividades: se indica en cada uno de los seis meses considerados actividades de compra de insumos, producción, administración y ventas.
- Flujo de fondos: con los datos aportados por los integrantes del proyecto se vinculan el total de ingresos estimados con el total de egresos estimados y así se calculan el Flujo Neto, el Flujo Acumulado, la TIR (Tasa Interna de Retorno) y los ingresos estimados por beneficiario.

Formulario: “Recomendaciones al Tutor”

Este formulario es completado por los técnicos de evaluación de proyectos del programa y se entrega al Tutor que ha sido designado para acompañar al proyecto, en el se consigna que la evaluación socioproductiva del proyecto que se le asigna ha resultado favorable (el proyecto es considerado “viable”), a su vez, se indica en un cuadro al Tutor los aspectos del proyecto que han sido considerados como necesarios de reforzar.

El cuadro posee el siguiente formato y contenido:

Experiencia Previa	
Esquema de Distribución de Beneficios	
Factibilidad técnica (insumos y equipamientos en relación a producción, mano de obra y estructura de costos)	
Organización del grupo y razonabilidad del cronograma del proyecto.	X
Comercialización	XX

Referencia:

X alguna debilidad

XX gran debilidad

³⁶ Partiendo del supuesto de que todo lo producido se ha de vender.

Anexo N° 2 Casos trabajados en la muestra:

Identificación del grupo (nombre y rubro)	Composición	Cantidad de integrantes	En actividad al ser presentado ante el Prog.	Municipio
ME 1 “Pilchitas” Fabricación de prendas de vestir	Asociativa	3	No	Merlo
ME 2 “Agasajo” Fabricación de prendas de vestir	Asociativa	3	No	Merlo
ME 3 “Símbolo” Fabricación de prendas de vestir y conjuntos deportivos	Asociativa	3	No	Vicente López
ME 4 “Caminando” Fabricación de calzados para dama (zapatillas)	Asociativa	3	No	La Matanza
ME 5 “Los Amigos” Fabricación de calzados (alpargatas)	Asociativa	3	No	Merlo
ME 6 “Crema Pastelera” Elaboración de productos de Panadería	Asociativa	4	Si	La Matanza
ME 7 “La Luz” Elaboración de productos de Panadería	Asociativa	3	No	Lomas de Zamora
ME 8 “El Amanecer” Repostería	Familiar	3	Si	Merlo
ME 9 “Catering Asociado” Servicios para fiestas y eventos	Asociativa	3	Si	Merlo
ME 10 “Químicamente” Elaboración de productos químicos (Desengrasantes)	Asociativa	3	No	Merlo
ME 11 “Jaboneros” Elaboración de jabones y velas	Familiar	4	No	Avellaneda
ME 12 “Tierra Querida” Elaboración de productos de cerámica y de arcilla	Asociativa	3	No	Avellaneda
ME 13 “Didáctico” Elaboración de juegos didácticos para niños	Asociativa	3	No	Merlo
ME 14 “Torito” Elaboración de viviendas prefabricadas en madera	Asociativa	3	No	Merlo