

EL APOYO A LA GENERACION DE INGRESOS EN LA ECONOMIA DE LA POBREZA

Arno Klenner M.
Humberto Vega F.

NOTAS DE REDACCION:

Este trabajo fue publicado por el FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA UNICEF en el Texto "DEL MACETERO AL POTRERO O DE LO MICRO A LO MACRO". AÑO 1986.

Los sectores populares que se han visto desplazados del mercado de trabajo durante la última década y que han experimentado una drástica reducción de sus ingresos, han respondido con creatividad al desafío de subsistir, dando origen a la aparición de un fenómeno nuevo: las Organizaciones Económicas Populares (OEP). Talleres productivos, organizaciones para el consumo, comités de vivienda, grupos de salud, etc., han surgido en las poblaciones de Santiago y de otros centros urbanos del país.

El Programa de Economía del Trabajo (PET) de la Academia de Humanismo Cristiano ha enfocado una de sus líneas de trabajo hacia este sector, mediante la investigación y reflexión, por una parte, y el suministro de servicios de asistencia técnica, capacitación, comunicaciones y extensión, por la otra. De esta manera, unido a otras instituciones de apoyo, ha ido configurando una red institucional destinada a promover y apoyar los esfuerzos de autoayuda que surgen al interior de la economía de la pobreza.

¿Qué son?

Se trata de organizaciones de subsistencia donde los integrantes enfrentan problemas de satisfacción de necesidades básicas, centradas en lo económico, para lo cual cuentan con apoyo y servicios institucionales.

Aquí, lo económico está referido a la generación de ingresos familiares en una doble connotación. Por una parte, está la simple adición de ingresos a las entradas del grupo familiar, como sucede cuando un miembro de la familia que estaba desocupado obtiene un empleo remunerado; por otra, se entiende también como generación de econo-

mías, de ahorro en el presupuesto familiar, de manera que estos excedentes logrados pueden destinarse a satisfacer otras necesidades básicas, de una manera equivalente al efecto que produce un aumento del ingreso familiar.

En general, y como se verá con mayor detalle más adelante, estas organizaciones son grupos pequeños, formados por personas y familias que comparten del mismo modo una misma situación y que buscan en conjunto una forma de enfrentar un problema económico inmediato. El vínculo previo que las une puede ser el vivir en un mismo barrio, o el haber trabajado en la misma empresa, o el pertenecer a una misma comunidad religiosa, o el compartir una concepción política similar.

En una investigación realizada en 1983 (1) se distinguen cinco tipos de organizaciones económicas populares, a saber:

Talleres laborales

1 Son pequeñas unidades económicas constituidas por un número reducido de trabajadores, con una división elemental del trabajo y un manejo autogestionado de la organización. En algunos casos, la función de producción se realiza por los integrantes en sus respectivos domicilios.

2 Una clasificación importante de los Talleres Laborales está dada por la permanencia u ocasionalidad de la operación productiva. Desde este punto de vista es posible distinguir entre talleres permanentes a jornada completa, talleres permanentes a tiempo parcial y talleres ocasionales que se constituyen con ocasión de determinadas fechas (Navidad, inicio del año escolar) o de determinadas campañas

o actos (ferias dominicales, ventas para recolectar fondos con un fin predefinido, etc.).

Organizaciones de cesantes

Se diferencian de los Talleres Laborales porque las actividades para hacer frente a la subsistencia no están predeterminadas a producir bienes o prestar servicios.

Las primeras experiencias de este tipo de organización fueron las *Bolsas de Cesantes*, las que procuraron resolver de manera autónoma el problema del despido de trabajadores desde las empresas. Otro tipo de organización son los *Centros de Servicio a la Comunidad*, que operan como agencias informales de empleo; pero las más difundidas en la actualidad son los *Comités de Cesantes* y los *Sindicatos de Trabajadores Independientes* (o eventuales), que se diferencian entre sí en cuanto los últimos cumplen con ciertas formalidades legales.

Organizaciones para el consumo básico

Son organizaciones de familias de ingresos muy escasos que buscan, de manera integrada, tener acceso y mejorar el consumo de alimentos.

El tipo de organización más tradicional en esta categoría es el *Comedor Popular*, vinculado generalmente a parroquias y comunidades cristianas. Otro tipo de organización que se ha generalizado a partir de 1981 es la *Olla Común*: se trata de una organización que une a la satisfacción de necesidad de alimentos, un fuerte significado de denuncia social. Por su parte, también el *Comprando Juntos* -un tipo de organización donde las familias integrantes colocan sus modestos recursos presupuestarios en común, para aprovechar descuentos por cantidad en la compra de alimentos- ha tenido un enorme desarrollo en algunas áreas de Santiago.

Otras organizaciones para el consumo básico son las *Bodegas Populares de Alimentos*, los *Huertos Familiares* y *Minigranjas*, y los *Grupos de Autoayuda*.

Organizaciones para problemas habitacionales

Son organizaciones populares centradas en la vivienda, una necesidad profundamente sentida por los sectores populares.

En esta categoría caen los *Comités de Vivienda* y los *Comités de Pobladores sin Casa*, organizaciones que tradicionalmente tuvieron un fuerte carácter reivindicativo, y los *Grupos Precooperativos*, los que unen el esfuerzo propio con el acceso a beneficios de carácter social en torno a la vivienda.

Entre los años 1981 y 1983 tuvieron alguna importancia los *Comités de Deudas* (comités de

agua, comités de luz, comités de dividendos) que buscaban renegociar, muchas veces con éxito, el pago de cuentas y cuotas vencidas por estos conceptos.

Como consecuencia del terremoto de marzo de 1985, en los últimos meses han tenido una notable expansión los *Comités de Damnificados*, orientados a buscar solución a los problemas derivados del sismo.

Otras organizaciones poblacionales de servicios

Su carácter de económicas puede ser discutible, aunque corresponden a un propósito de resolver necesidades específicas. En esta categoría se incluyen los grupos de salud, las escuelas alternativas, los grupos de recreación, los centros culturales poblacionales, etc.

Una clasificación distinta de las organizaciones, centrada en la capacidad de crecimiento de éstas, ha sido planteada en un documento publicado por UNICEF (2). De acuerdo con ella, es posible distinguir tres categorías que son:

a) Organizaciones de subsistencia:

Sus productos o servicios se orientan totalmente a la satisfacción de las necesidades básicas de sus integrantes. No hay capacidad de generación de excedentes ni condiciones para reponer el capital, el cual termina por perderse gradualmente.

b) Organizaciones que se desarrollan sin generación de excedente:

Se trata de una categoría transicional que puede perdurar por un largo período, donde hay reposición del capital y crecimiento en el número de integrantes, pero los planes de ahorro y proyectos de inversión son prácticamente inexistentes.

c) Organizaciones que se desarrollan con generación de excedentes y capitalización

En este caso hay reproducción y expansión del capital obtenido a través del propio proceso de producción de bienes o suministro de servicios. La organización opera como una empresa.

Las clasificaciones anteriores dan cuenta de la heterogeneidad existente entre las organizaciones económicas populares. Considerarlas como un mundo indiferenciado puede llegar a constituir un error descomunal para instituciones gubernamentales o privadas que pretend

establecer políticas y acciones dirigidas a ellas.

Más aún, se trata de "organizaciones complejas, que tienden a ser integrales" (3). Independientemente del hecho de que esta integralidad sea eficaz o no lo sea, es preciso entender que las necesidades básicas vinculan estrechamente en este nivel no sólo sus aspectos económicos, sino también dimensiones culturales, sociopolíticas e ideológicas.

Su trayectoria

En el desarrollo histórico de las organizaciones económicas populares es posible distinguir cinco etapas a partir de 1973, a saber (4):

Orígenes y formación de las primeras organizaciones económicas populares

Las primeras organizaciones económicas populares aparecen, de manera muy incipiente, poco después del golpe militar de 1973. Constituyen una respuesta de algunos dirigentes sindicales despedidos de las empresas para enfrentar la cesantía.

Período de consolidación institucional y expansión organizativa

Es una etapa que va desde mediados de 1974 a mediados de 1977, caracterizada por la estructuración de talleres productivos, bolsas de cesantes y comedores populares con el objeto de hacer frente a los problemas de desocupación y amortiguar la brusca caída de los niveles de vida de la población más pobre. Al mismo tiempo se consolidan algunas instituciones de apoyo -donde destacan una entidad ecuménica, el COMSODE, Comisión de Solidaridad y Desarrollo (organismo de apoyo a proyectos de decisión popular, dependiente de las mismas iglesias y confesiones religiosas que constituían el Comité para la Paz en Chile, que existió entre 1974-75), y posteriormente la Vicaría de la Solidaridad-, las que canalizan recursos solidarios para el desarrollo de este proceso organizativo.

Período de crisis de las primeras organizaciones económicas populares

Este período, que cubre el segundo semestre de 1977 y todo el año 1978, pone en evidencia profundos problemas de funcionamiento de las organizaciones.

Por una parte, una excesiva dependencia de los aportes externos; y por otra, una idea todavía generalizada de que la organización es un mecanismo transitorio para enfrentar la emergencia, lo que

confiere gran debilidad a la integración de sus miembros.

Ampliación de la base social y experimentación de otras formas de acción y organización.

Es un período que va hasta principios de 1981, en el cual se revisan los métodos y se enfatiza la capacitación por parte de las instituciones de apoyo, en tanto que se experimentan y surgen nuevos tipos de organizaciones: comités de vivienda, comités de cesantes, comités de abastecimiento, etc.

Período actual de recuperación, ampliación de la base social e integración.

Se trata de un período donde el desarrollo de las organizaciones va asociado a la profunda crisis económica y política que vive el país. Con un realismo mayor frente al contexto, se privilegian nuevamente las actividades económicas pero, al mismo tiempo, surgen nuevos tipos de organizaciones que ponen el acento en la reivindicación.

En algunos casos se busca, de manera tal vez precipitada, la integración entre organizaciones, que da origen a la formación de *coordinadoras* y, en términos cuantitativos, se produce una fuerte expansión del número de organizaciones.

Por supuesto, la separación en etapas de un proceso tan reciente está profundamente determinada por la perspectiva particular de quien hace esa separación. En un lapso mayor es posible que lo que fue percibido como un período no pase de ser un episodio coyuntural con escasa o nula significación en la marcha del proceso.

Dado lo anterior, es legítimo preguntarse qué es lo que permanece a lo largo de este desarrollo de flujo y reflujo. Al respecto, Hardy y Razeto señalan:

"Hay dos características distintivas de estas organizaciones, reiteradamente confirmadas en la práctica, que llevan a pensar en las potencialidades de mantención y consolidación que tienen más allá de las circunstancias externas a ellas que puedan alterar su desarrollo futuro.

La primera reside en la capacidad real que han demostrado tener, aún en las más adversas condiciones económicas y políticas nacionales, de generar beneficios reales a sus integrantes que, aún siendo precarios e insuficientes para satisfacer verdaderamente las necesidades para las que se han creado, son, de hecho, valorizados como importantes por sus propios participantes.

La segunda reside en aquella integralidad que les es propia, la cual parece corresponder muy adecuadamente a la estructura de necesidades complejas e integradas propias de la vida popular. Sinto-

mático al respecto es el hecho de que muchas organizaciones permanecen activas, aún en períodos prolongados en que sus tareas económicas específicas se reducen e incluso se suspenden, y en los cuales los miembros encuentran otros tipos de satisfacciones culturales, morales, políticas e incluso afectivas que motivan al grupo a mantener su cohesión más allá de la esperable" (5).

Para caracterizar cualitativamente el período actual es posible señalar los siguientes aspectos a esta altura del proceso organizativo (6).

- * Mayor presencia de hombres y de jóvenes participantes, que lo que era posible constatar en períodos anteriores.

- * Participación creciente de personas con niveles de escolaridad y capacitación más elevados que en períodos anteriores, personas que también han sido afectadas fuertemente por la crisis económica.

- * Estrecha vinculación entre los aspectos económicos y organizacionales.

- * Aumento del número y variedad de instituciones de apoyo, algunas de ellas con funciones bastante especializadas.

- * Tendencia aún incipiente a una mayor autonomía en el funcionamiento de las organizaciones respecto de sus instituciones de apoyo.

- * Creación de un espacio en el debate económico, social y político respecto de las organizaciones económicas populares.

Su universo

Desde noviembre de 1982 el Programa de Economía del Trabajo realiza cada cierto tiempo un catastro de las organizaciones económicas populares. Como se trata de una realidad difusa y con muchas características de informalidad, su recuento se hace difícil y no pretende agotar el universo que conforman estas organizaciones.

Además, dicho catastro está referido exclusivamente a la Región Metropolitana de Santiago y a la provincia contigua de San Antonio, a pesar de que es preciso reconocer la existencia de estas organizaciones en otros centros urbanos importantes, como Arica, Antofagasta, Valparaíso, Talca, Concepción, Puerto Montt y en las áreas urbanas de la isla de Chiloé.

En el recuento realizado en noviembre de 1982 se detectaron casi 500 de estas organizaciones; en marzo de 1984 su número alcanzaba a un poco más de 700. El aumento en el número de organizaciones no es sólo consecuencia de una mayor meticulosidad en el conteo de éstas, sino también de un incremento efectivo en su cantidad.

Entre los talleres predomina la confección de artesanía, de ropa, las amasanderías de pan, las lavanderías, los talleres destinados a la construcción,

cerrajería y reparación de viviendas y las carpinterías y mueblerías.

La estimación del número de personas que participa en estas organizaciones reviste algunas dificultades metodológicas; en algunos casos participan en ella los jefes de hogar u otro miembro de la familia; en otros casos, es toda la familia la que participa.

En todo caso, y sobre la base del recuento realizado en marzo de 1984, se estima en 120.000 el número de personas que participan, directa o indirectamente, en estas 700 organizaciones. Sólo en los programas de apoyo a las organizaciones llevadas a cabo por el Arzobispado de Santiago, a través de sus vicarías zonales, participaron directamente 44.994 personas en 1984, lo que hace suponer que la estimación anterior derivada del catastro puede ser insuficiente (7).

Cuadro Nº 1
Organizaciones Económicas Populares por Tipo,
en Región Metropolitana y Provincia de
San Antonio

	Noviembre 1982	Marzo 1984
Talleres	151	215
Comités de cesantes	21	33
Sindicato de Trabajadores		
Independientes.	8	21
Comedores Populares	121	93
Ollas Comunes	34	41
Comprando Juntos	57	113
Huertos	s/d	s/d
Grupos Precooperativos	27	18
Comités de Vivienda	5	51
Comités de Deudas	12	s/d
Grupos de Salud	22	72
Otros Grupos	31	33
Coordinadoras de		
Grupos	5	12
TOTAL	494	702

Fuente: Catastro PET.
s/d: sin datos

La situación socioeconómica de los participantes en estas organizaciones es todavía muy parcial e incompleta.

Un estudio realizado por el Colegio de Asistentes Sociales en 1983 mostraba que en dos áreas geográficas de Santiago, donde se realizó posteriormente una importante labor de promoción organizacional, los campamentos Monseñor Silva Henríquez y Francisco Fresno, el 49,1% de los jefes de hogar estaban cesantes o ascritos a dos programas gubernamentales.

mentales de empleo: el Plan de Empleo Mínimo (PEM) y el Programa de Ocupación para Jefes de Hogar (POJH) (8).

En otra área donde ha habido una importante acción organizativa de la Iglesia Católica, la Zona de Santiago, el 26,10% de los jefes de hogar de viviendas colectivas deterioradas (conventillos, cités, pasajes y pensiones) presentaban una situación de desocupación abierta, lo que se elevaba al 51,60% de los habitantes de esas mismas viviendas que no son jefes de hogar (9).

Por su parte, y sobre la base de algunos seleccionados, la generación de ingresos al interior de las organizaciones puede ir desde unos US\$ 15 mensuales por persona hasta los US\$ 100 al mes por persona (10). Un estudio sobre los talleres de Conchalí mostró que el ingreso que las mujeres jefas de familia percibían en su respectivo taller constituía la principal entrada del hogar (11).

Su sentido y significado

Sobre el fenómeno de las organizaciones económicas populares se han formulado tres hipótesis interpretativas que tratan de recoger lo esencial y constitutivo de éstas. A estas hipótesis se les ha dado el nombre de mínima, intermedia y máxima.

De acuerdo con la hipótesis mínima, el fenómeno de las organizaciones económicas populares es un fenómeno coyuntural y transitorio, determinado por las condiciones económicas y políticas concretas vigentes en el país.

Para la hipótesis intermedia se trata de un fenómeno cuyas manifestaciones actuales son coyunturales y transitorias, de manera que, tan pronto como sean superadas las condiciones vigentes, pasará a un estadio superior de organización popular, más amplio y permanente.

Por último, la hipótesis máxima postula que se trata de un nuevo modo de organización y de acción transformadora que se proyecta más allá, como una nueva estructura de la acción.

La adhesión a alguna de estas hipótesis no es solamente ideológica, sino que implica una apreciación muy personal respecto del devenir económico y social en las próximas décadas en el país.

Quienes apoyan la primera hipótesis parecían evidenciar una nostalgia y aspiración de poder repetir el pasado histórico del país; por su parte, los partidarios de la hipótesis intermedia parecían responder a un gran optimismo respecto de la capacidad de los sectores populares para adaptarse a diversas coyunturas; por último, los sostenedores de la hipótesis máxima encubren bajo su enunciado una posición pesimista respecto de la capacidad de las estructuras políticas, económicas y sociales

para satisfacer las necesidades de los sectores más pobres de la población.

Pero, como se ha señalado en otra parte, al margen de las ideologías y los condicionamientos psicológicos, "persiste siempre el problema de cuán prolongada seguirá siendo la actual crisis para los sectores marginados de la población, cualesquiera que sean los cambios económicos, sociales y políticos que se puedan esperar razonablemente en el futuro" (12)

Sobre el particular, vale la pena detenerse con mayor detalle en el significado de las organizaciones económicas populares.

El surgimiento de una organización económica popular implica en sí varios acontecimientos relevantes. Por una parte, la puesta en valor de los escasos recursos de que disponen los sectores populares para la consecución de un objetivo que se concreta en la satisfacción de alguna necesidad básica. Por otra, la voluntad de los integrantes de contribuir cada uno con su propio esfuerzo y creatividad en la realización de las tareas comunes. Por último, y tal vez lo más importante, una actitud mental de autoayuda, de ayudarse a sí mismos en la satisfacción de estas necesidades.

Ninguno de estos hechos ha sido suficientemente valorizado en el diseño tradicional de políticas sociales. "No se logra una valoración adecuada de estas experiencias -así como de los proyectos que deliberadamente intentan apoyarlas- si sus resultados se los busca teniendo como elemento de referencia los instrumentos corrientes que permiten valorizar las actividades de una firma en el sector moderno de la economía.

La economía de la pobreza constituye un universo en el que toda relación económica está dominada por la necesidad de cubrir carencias básicas, urgencias muy vinculadas a la reproducción diaria de la capacidad de trabajo..." (13)

Esto nos lleva a la necesidad de ahondar en la lógica que rige las transacciones y operaciones (y el comportamiento económico) al interior de la economía de la pobreza. Klenner y Zúñiga (14) han destacado, a lo menos, tres elementos importantes de esta racionalidad económica:

Los conceptos de *equilibrio* y *óptimo* están determinados por la cantidad de trabajo realizado, antes que por la maximización de la ganancia.

El presupuesto de la organización y el presupuesto familiar tienden a confundirse en su manejo.

El *tiempo* tiene un significado económico distinto al del sector moderno, lo que influye en los procesos de crecimiento y acumulación económica.

Es posible pensar que en el diseño de políticas sociales, a la falta de valorización de los recursos que los propios sectores populares puedan aportar, se

agregue una dificultad casi insuperable para concebir proyectos que encajen dentro de esta lógica de la economía de la pobreza.

Entre el sector moderno de la economía y la economía de la pobreza existe una brecha de comunicación derivada de la puesta en práctica de racionalidades contradictorias.

Existen, sin embargo, procedimientos para lograr el acercamiento, que se están poniendo en práctica. Nuevas concepciones sobre educación, capacitación, tecnología, asistencia técnica, etc., están siendo ideadas por organizaciones no gubernamentales de apoyo a las organizaciones populares.

La transferencia tecnológica, la educación que significa simple transmisión de conocimientos, la capacitación que no parte de las necesidades concretas de los capacitados, etc., están siendo cuestionadas desde sus mismos fundamentos.

De estos planteamientos alternativos ha surgido en Chile, en los últimos años, una red de instituciones, cualitativamente significativa, aunque todavía escasa en el número de integrantes, orientada a proporcionar apoyo a organizaciones económicas populares.

Su papel en la promoción de la mujer y el mejoramiento de las condiciones de vida de los niños.

La crisis económica por la cual atraviesa actualmente el país tiene efectos significativos en la mujer y los niños de los sectores populares.

En el caso de los niños, un efecto importante de la desocupación de los padres es la deserción escolar y el ingreso temprano a la fuerza de trabajo, antes de haber completado su desarrollo físico e intelectual. Su ingreso al mercado de trabajo se concreta en tareas esporádicas, de bajísima productividad y con un alto grado de explotación por parte de terceros.

Así, en áreas urbanas del país será posible encontrarlos como vendedores ambulantes, cuidadores de autos, acarreadores de ferias, ayudantes de supermercados, recolectores de basura, cantantes de microbuses, etc. Más de la mitad de los niños entre 10 y 14 años que trabajan, lo hacen como vendedores ambulantes (15).

Otro efecto importante y aún más generalizado es la falta de satisfacción de las necesidades básicas del niño. "En particular, las restricciones en el consumo de alimentos han impuesto una pesada carga sobre los niños cuyas consecuencias adquieren manifestaciones tan variadas como el bajo peso de nacimiento, limitaciones en el campo de la integración intersensorial, la presencia de enfermedades infecciosas y parasitarias, una baja tonicidad para enfrentar las demandas cotidianas de la activi-

dad educativa, ausentismo y un aumento en las posibilidades de deserción escolar" (16)

La situación concreta de los niños está íntimamente asociada a la situación de ingresos del grupo familiar, especialmente de los padres. Sin embargo, y aunque todavía no existe suficiente evidencia empírica, en situaciones de crisis económica es más significativo el ingreso de la madre que el ingreso del padre en sectores populares para atender las necesidades de los niños.

Al respecto, puede ser ejemplificador el siguiente testimonio de una de las integrantes de los talleres de Conchalí: "(Mi marido) trabaja en el PEM, pero con lo que saca le da para pagarse sus propias necesidades; es joven, tiene que cubrir sus gastos y apenas le alcanza; cómo le voy a pedir que, además, ayude en la casa; me ayuda sosteniéndose él; con lo mío tampoco alcanza para todo, pero puedo pagar las cosas más importantes, las más necesarias, la comida de todos los días..." (17).

Esta búsqueda de ingreso ha significado para la mujer "librarse de las tareas domésticas", con no pocos sacrificios, aunque, también, con logros destacables. En el proceso de obtención de ingresos, la mujer ha podido encontrar autoestima y valoración por parte de los demás miembros de su grupo familiar, especialmente de los esposos.

A pesar de las dificultades para precisar las cifras de los participantes en organizaciones económicas populares en los catastros realizados por el Programa de Economía del trabajo, es posible asegurar que dos tercios de ellos, a lo menos, son mujeres. En talleres productivos esta proporción es aproximadamente de un 80%.

En realidad, pareciera ser que la mujer de sectores populares, con necesidad de trabajar y de allegar ingresos a su hogar, ha encontrado en las organizaciones económicas populares una estructura de respuesta mucho más adecuada a sus finalidades que lo que han encontrado en ellas los hombres.

El trabajo de apoyo a las organizaciones económicas populares.

Las principales áreas de problemas que presenta el trabajo con las organizaciones económicas populares son las siguientes:

La conducta empresarial de los miembros de las organizaciones económicas populares

La lógica que anima las conductas en la economía de la pobreza y, por consiguiente, la que está presente en las organizaciones económicas popula-

res, tiene efectos concretos en el funcionamiento de las organizaciones.

Si se analiza el funcionamiento de estas organizaciones desde una perspectiva de sector moderno es posible encontrar los siguientes problemas comunes en su gestión:

- * Baja calidad de la gestión en términos de precisar objetivos y adecuar recursos a su consecución.

- * Dificultades para dividir el trabajo de una manera eficiente y equitativa.

- * Dificultad para resolver los conflictos al interior del grupo.

- * Procedimientos de reparto de excedentes a menudo inadecuado.

- * Carencia o uso deficiente de las principales herramientas administrativas (contabilidad, presupuestos, reglamentos, etc.).

- * Tendencia a una conducción paternalista o autoritaria por parte de los dirigentes.

- * Falta de conciencia de la necesidad de reposición del capital, especialmente en las organizaciones más nuevas.

Frente a este listado de problemas, tanto la asistencia técnica como la capacitación cumplen un rol fundamental en su superación. Aunque la capacitación y la asistencia técnica deben surgir a partir de los propios problemas planteados por la organización, los agentes de capacitación y asistencia técnica deben desarrollar una sensibilidad muy aguda para detectar la existencia de los problemas señalados. De este modo, estos mismos agentes deben ir orientando al grupo a la creación de conciencia sobre la existencia de éstos.

La experiencia muestra que las principales causas de fracaso de una organización económica popular son las siguientes en orden de importancia:

Conflictos entre los miembros de los talleres; falta de capacidad para resolver estos conflictos sin afectar decisivamente a la organización.

Incumplimiento de expectativas de los socios por parte de la organización, especialmente las de ingreso.

Imposibilidad de llegar a ofrecer los productos o servicios a precios homogéneos y calidad estable.

Errores graves de administración de los recursos (falta de reposición de capital, utilización de los recursos en finalidades distintas a las propias de la organización, desajustes importantes en los montos de adquisiciones y de venta, etcétera).

Causas fortuitas, como pérdida del local de funcionamiento, cuando es arrendado o prestado, fraudes de clientes, etc.

Un examen de estas causas pone en relieve que en todas ellas, incluso en aquellas que se califi-

can como fortuitas, el papel de la capacitación y la asistencia técnica es fundamental para el control de los riesgos.

El financiamiento de las inversiones y las operaciones de las organizaciones

Una organización depende en su financiamiento, por lo general, de tres fuentes, a saber: fondos propios generados por la misma organización, aportes de los integrantes en ella y recursos obtenidos de instituciones, fundaciones o el mercado de capitales en general.

La generación de fondos propios corresponde a organizaciones que están en funcionamiento y su existencia está asociada a los procedimientos para el reparto de los excedentes y la reposición y ampliación del capital.

Por lo común, la generación de fondos propios es proporcional al volumen de operaciones y al capital invertido en la organización. Como estas últimas son cantidades pequeñas, la generación de fondos propios también es pequeña y, además, debe competir en su eventual reinversión con otros usos posibles como es el propio consumo de los integrantes.

El aporte de los integrantes de las organizaciones puede asumir diversas formas, aparte de dinero en efectivo, como materias primas, herramientas, máquinas, trabajo personal, etc. Para los aportes en dinero efectivo se recurre a veces a fórmulas bastante originales para la obtención de los recursos, como la realización de rifas, etc. En cuanto a los aportes en especies, muchas organizaciones manifiestan algunas dificultades para su valorización y su incorporación al patrimonio.

Los fondos más significativos en monto son, como es obvio, los que pueden obtenerse de terceros, especialmente instituciones, fundaciones y entidades financieras.

En cuanto a las condiciones de este financiamiento, cabe toda la gama imaginable, desde la donación pura y simple hasta el préstamo en condiciones de mercado. Esto, sin embargo, es origen de debates significativos en los medios preocupados de la promoción y apoyo a las organizaciones económicas populares.

Hay quienes señalan que la donación es un simple dádiva que genera dependencia e irresponsabilidad en la organización beneficiaria; otros, en posición más extrema, plantean que las únicas condiciones válidas, son aquellas que están vigentes en el mercado de capitales y, por consiguiente, establecer condiciones más favorables, aparte de significar en sí una donación, sólo promueve la ineficiencia económica de las organizaciones.

En realidad, la donación es casi siempre una donación condicionada, esto es, si la organizaci-

cumple con determinados requisitos (aporte propio, trabajo personal, etc.), se le hace un aporte adicional de apoyo a su funcionamiento y desarrollo. En cuanto a establecer condiciones de financiamiento equivalentes a las del mercado de capitales, contradice expresamente la necesidad de diseñar políticas sociales válidas al interior de la economía de la pobreza.

La comercialización de la producción

Aquellas organizaciones que producen bienes y servicios presentan las mayores dificultades en el campo de la comercialización. El problema aflora en el momento de decidir qué producir, dónde; muchas veces, se adoptan decisiones basadas en lo que los propios integrantes se sienten capaces de producir, sin mayor consideración hacia el mercado. Cuando se llega a visualizar el mercado, tampoco existe claridad en relación a cómo llegar a él.

Estas organizaciones pueden actuar en función de cuatro grandes mercados que son:

- Mercado de excepción (o solidario).
- Adscripción precaria al mercado formal.
- Mercado formal.

Si existe claridad sobre el mercado al cual se pretende llegar, la decisión sobre qué producir no es tan decisiva en la factibilidad económica del taller productivo, dentro de un margen razonable, dado que la inserción del taller al mercado es absolutamente marginal. El problema principal no es de mercado sino de comercialización.

Los factores que condicionan de manera determinante el éxito o fracaso de las organizaciones productivas, en términos de factibilidad económica, son los de localización, precio y mantención de una calidad homogénea.

La *localización* es un factor de relevancia absoluta para los talleres que ofrecen servicios personales y domiciliarios (peluquería, reparación de electrodomésticos, etc.) y aquellos que manufacturan productos que se venden en el mismo lugar de fabricación, como es el caso de las amasanderías. En cambio, talleres que producen manufacturas fácilmente transportables, parecen ser más indiferentes a una localización determinada por el mercado.

En lo que se refiere al *precio*, éste está fuertemente determinado por la estructura de costos del taller, en la cual, a su vez, la asistencia técnica puede jugar su rol más importante junto con la comercialización. Con todo, los precios de los talleres autogestionados son más flexibles a la alza y la baja que los de otras empresas tradicionales, aunque en este último caso (flexibilidad a la baja) se puede estar encubriendo un grado significativo de autoexplotación.

Finalmente, la mantención de una *calidad homogénea* es un factor que presenta grandes dificultades a las organizaciones productivas y es el elemento de mayor gravitación en la comercialización de bienes y servicios. Además, es un factor que retarda el desarrollo de los talleres. Sin embargo, la capacitación y la asistencia técnica son acciones que pueden incidir en un adecuado control de calidad.

Se postula, por lo tanto, que para la mayoría de los talleres localizados en centros urbanos importantes, el problema no radica tanto en el mercado sino en el proceso de comercialización. Con todo, los talleres que se inician presentan grandes dificultades para abordar el proceso de comercialización de sus productos y servicios, pero una vez insertos en el mercado, pueden sostenerse y desarrollarse si conservan los resguardos debidos en materia de localización, precios y calidad.

Una experiencia de capacitación

A manera de ilustración se describe una experiencia de capacitación en comercialización a talleres productivos de mujeres realizada en los meses de junio y julio de 1985.

Características de los talleres y de las participantes

Se trata de 13 talleres de mujeres, cada uno con un tamaño que va de las 12 a las 40 integrantes. Todas habitan en un área de la Zona Centro de Santiago, caracterizado por la antigüedad y deterioro de las viviendas.

La edad de las mujeres va de los 18 a los 50 años, casi todas ellas son casadas, viudas, separadas o madres solteras. Todas las que habían trabajado con anterioridad en un empleo remunerado (aproximadamente un 40%), a la fecha de ingreso a su taller habían perdido su ocupación. Anteriormente se habían desempeñado como vendedoras de tienda, oficinistas, empleadas domésticas, auxiliares de enfermería, etc.

Casi un 20% de las casadas tienen a su esposo cesante. Cuando el marido trabaja, la remuneración es bastante baja, en ningún caso superior a los US\$ 70 mensuales. En muchos casos, el marido trabaja en alguno de los programas gubernamentales de empleo, el PEM o el POJH, o bien, son, principalmente, vendedores ambulantes, mensajeros de oficina y obreros de la construcción.

Se trata de talleres nuevos, con escasa o ninguna experiencia, una integración aún muy precaria, y donde prácticamente todo estaba por definirse. Como entrenamiento productivo, habían fabricado algunos artículos (tejidos, ropa de bebé, artesanía, etc.) y, en algunos casos, habían logrado vender

estos productos entre personas conocidas de su vecindario.

Para lo anterior habían recibido alguna ayuda en materiales de parte del equipo de promoción y solidaridad que colabora con las tareas sociales del Vicario Episcopal de la Zona Centro de Santiago

El desarrollo de la experiencia

El programa de capacitación en comercialización fue solicitado por el jefe de este equipo, adscrito a la Vicaría de la Zona Centro. En la definición del programa quedó en evidencia la precariedad organizativa de los grupos, el reconocimiento de que la comercialización es un problema fundamental para este tipo de organizaciones y la necesidad de que el programa que se llevara a cabo pudiera ayudar a definir tipos de productos para aquellos talleres que se encontraban en ese proceso de definición, y a reorientar a otros talleres cuya decisión respecto de qué producir no se acomodara a las posibilidades de mercado.

Cada taller había designado una encargada de comercialización, de manera que el programa se orientó a estas personas. Durante su desarrollo se contó con una asistencia no inferior a nueve personas. El programa se desarrolló en cinco sesiones, con una frecuencia semanal y una duración de cada sesión de dos a dos horas y media.

A continuación se describe el desarrollo concreto del programa, sesión a sesión.

Primera Sesión. Se trataba de conocer el grado de motivación de las mujeres participantes respecto de los contenidos del curso y de reforzar los estímulos, aparte de crear condiciones de confianza y resolver los problemas de funcionamiento (horario, local de funcionamiento, etc.).

La sesión se inició con una presentación personal por parte del instructor y una ronda de presentación de cada una de las participantes. Esto sirvió para aflojar las tensiones que surgen al iniciar este tipo de actividades.

A continuación, el instructor solicitó a cada una de las participantes que contara alguna experiencia personal donde habían tenido que vender algún objeto y qué problemas veía cada una en relación al hecho de vender. Sólo una de las participantes tenía una experiencia prolongada de haber vendido por cuenta propia en una feria libre, y, en relación a los problemas para enfrentar la venta, se dieron motivos tales como: "Nunca sé a qué precio puedo ofrecer algo", "si ofrezco algo y me regatean, termino regalando el artículo", "me da vergüenza vender y que me digan que no", "no sé dónde vender", "la gente tiene muy poca plata y no compra", etc.

En relación a las expectativas de vender sus

productos, quedó en claro que éstas se reducían a organizar ferias y exposiciones en locales parroquiales de manera de lograr que las personas que asisten a diversas ceremonias religiosas se interesen por los productos. Se trata de una modalidad muy utilizada por los talleres productivos más precarios, y que corresponde a lo que en páginas anteriores se ha denominado "mercado de excepción (o solidario)". A lo largo del año se realizan tres o cuatro de estos eventos y el ingreso que puede recibir cada persona en cada uno de ellos es de unos US\$ 40 en promedio.

Segunda Sesión. Se inició la reunión con un debate promovido por el instructor respecto de cómo fijar el precio del producto. En este aspecto predomina la idea de que deben calcularse los costos de cada artículo que se desea vender, agregar un margen de ganancia y ese resultado sería el precio de venta.

Sin embargo, la dirección del debate llevó a reconocer que el precio está determinado en último término por la competencia.

Como paso siguiente se dio inicio a una discusión sobre los componentes del costo de un artículo manufacturado y el significado que éste tiene en relación al precio. Se introdujo aquí la noción de "reposición del capital de trabajo", se identificó costos que normalmente hay tendencia a no considerar por no estar incorporados directamente en el artículo.

A partir de estas apreciaciones se debatió el problema del regateo donde, para cada participante, quedó en claro que el precio más bajo al cual se puede vender es aquel que permite reponer los gastos, incluidas las propias expectativas mínimas de remuneración por unidad de tiempo trabajada.

Tercera Sesión. Se abrió la discusión con una ronda de cada participante sobre los motivos que tuvo su respectivo taller para seleccionar el rubro productivo en el cual se encuentran trabajando. Las respuestas mostraron que en ningún caso se tuvo en cuenta el mercado y fueron, entre otras, del siguiente tenor: "Una de las señoras del grupo sabía hacer este artículo y nos enseñó a las demás", "lo decidimos por votación", "fabricamos este artículo porque los materiales son baratos", etc.

Por el contrario, quedó en evidencia que en algunos casos se estaba produciendo un determinado artículo a pesar de la disconformidad del grupo con su fabricación y, en otros, se había procedido por simple imitación de talleres ubicados en otras áreas geográficas. Todo esto hace que haya un desaprovechamiento de las habilidades, iniciativas y deseos de las propias participantes de los talleres.

El resto de la sesión se destinó a hacer un listado de productos posibles de ser fabricados por los

talleres y a analizar su factibilidad en función del mercado, las propias capacidades de las mujeres, la disponibilidad de recursos y la tecnología requerida. Esto abrió perspectivas hacia otros productos que no habían sido considerados, como alimentos (amasanderías, fabricación de empanadas y sopaipillas, etc.), servicios domiciliarios (aseo de departamentos y oficinas, limpieza de vidrios, jardinería, etc.), etc.

Cuarta Sesión. La sesión se centró en el tema de la calidad de los productos y cómo mejorarla. Como ejercicio, cada participante hizo un análisis de las necesidades de capacitación técnica en su propio taller, asociando calidad, capacitación técnica y tecnología.

Esto llevó, finalmente, tal como se esperaba por parte del instructor, a plantear la necesidad de identificar claramente los mercados posibles, sus eventuales demandas y la forma de satisfacerlas.

Además se acordó que en la última sesión cada participante traería una muestra del producto que fabrican, y éste sería analizado en profundidad a partir de lo que se había debatido a lo largo del programa.

Quinta Sesión. Se destinó íntegramente a analizar los productos que trajeron cada una de las participantes. Se debatió en cada caso el precio, el costo, las razones que se tuvo en cuenta para su selección, el mercado al cual está destinado, la calidad y el canal de comercialización más adecuado.

A esta altura fue posible constatar un importante incremento en la capacidad de autocrítica, en relación a las decisiones económicas, que cada taller había tomado.

Los resultados de la experiencia

Como es obvio, un programa de capacitación en comercialización, desarrollado en sólo cinco sesiones, no puede pretender lograr cambios radicales en la vinculación que los talleres tienen con su mercado.

Con todo, es posible destacar los siguientes cambios ocurridos con los talleres incluidos en este programa de capacitación:

— Algunos de los grupos están dando pasos decididos para reformular el producto que finalmente van a producir, en términos del mercado.

— Otros grupos están en etapa de elaboración de programas de capacitación técnica con instituciones de apoyo que se dedican a estas actividades, en el ánimo de mejorar la calidad de sus productos.

— En todos los grupos hubo transferencia de información por parte de las mujeres que participaron en el programa de capacitación hacia otros componentes de sus respectivos grupos.

— Finalmente, casi todos los grupos empiezan

a manifestar un mejoramiento en su nivel interno de organización en términos de responsabilidad frente a las tareas, continuidad de la producción, etc.

Interpretación y conclusiones

La experiencia de las organizaciones económicas populares, que hemos tratado de describir sumariamente, constituye un fenómeno nuevo en la historia económica y social de Chile que requiere ser interpretado en relación a las transformaciones económicas, sociales y políticas recientes, pero que, indudablemente, tiene raíces culturales muy anteriores.

A modo de hipótesis interpretativas trataremos de explicar algunas de sus principales características.

En primer lugar es necesario buscar una interpretación fundada del fenómeno de supervivencia colectiva y solidaria que representan las OEP. Los procesos económicos consustanciales al modelo económico autoritario de inspiración monetarista han generado alto desempleo, bajos ingresos personales y familiares, y una gran exclusión de los circuitos de la economía formal.

La respuesta popular, en términos de estrategias de supervivencia, ha sido, entre otras, la organización y búsqueda colectiva y solidaria y no la acomodación singular ni la respuesta individual o familiar a estos problemas. Los factores explicativos de esta respuesta, en términos hipotéticos, se arraigan en ciertos procesos sociales, culturales y económicos, a saber:

La tradición de organización de los sectores populares, consustancial al proceso de democratización de la sociedad chilena en el siglo XX.

Los grupos más afectados con la crisis tienen experiencia o memoria del valor y utilidad de la organización sindical, poblacional, juvenil, etc. Existe un *ethos* cultural favorable a la organización.

La organización facilita la ayuda y cooperación de instituciones de promoción y de solidaridad.

La organización permite un mejor aprendizaje e intercambio de experiencias frente a un medio exterior difícil y hostil a las iniciativas populares.

La organización, a pesar de sus muchas dificultades y fracasos, permite integrar los recursos individuales, especializarse conforme a las habilidades de sus integrantes; en suma, operar con rendimientos crecientes y rendir más que la simple suma de las capacidades individuales.

En segundo lugar, es importante señalar que el espacio de necesidades sociales básicas insatisfechas se produce por dos procesos que se refuerzan: a) la caída en los salarios reales y el masivo aumento del desempleo; b) la disminución de los gastos sociales reales por persona del sector público.

El cambio drástico en la política fiscal, especialmente en los montos, dirección y modalidades de realizar el gasto social, ha disminuido la cobertura de los servicios públicos. Esto se manifiesta en los campos de la salud, vivienda y seguridad social. De esta forma el fenómeno de las OEP es una respuesta popular que busca suplir las carencias que resultan de los cambios económicos, especialmente los provocados por la redefinición del Estado, la política fiscal.

Es posible que, a nivel de la conciencia popular, una vez desaparecido el rol protector, redistribuidor de ingresos y corrector de las desigualdades del Estado, haya surgido una nueva concepción de la organización popular cuyo énfasis viene dado por el propio esfuerzo e iniciativa y no por la reivindicación y presión sobre el Estado.

En tercer lugar, el fenómeno de las organizaciones económicas populares se ve apoyado y promovido por el discurso y la acción de la Iglesia Católica y de algunas iglesias evangélicas en favor de los derechos humanos y de los derechos económicos sociales. La solidaridad, la dignidad del hombre, el valor del trabajo y la promoción activa de todo tipo de organizaciones sociales son los valores y actitudes que favorecen la constitución de las organizaciones económicas populares.

Le ha correspondido, principalmente, a la Iglesia Católica crear estos "espacios de libertad", donde se desarrollan estas agrupaciones y operan otras instituciones especializadas de promoción y apoyo técnico. Resulta difícil imaginarse y explicarse el desarrollo y proliferación de las OEP sin la acción de estas instituciones.

En cuarto lugar, la magnitud del sector informal de la economía chilena y los graves problemas que el país heredaría de la experiencia autoritaria implican un gran desafío a cualquier estrategia de desarrollo democrático. A saber: ¿es posible incorporar activa y productivamente a las organizaciones económicas populares al esfuerzo de reconstrucción económica y mejoramiento del nivel de vida de la población chilena? La respuesta a este desafío supone, entre otras cosas, considerar las siguientes cuestiones:

Superar la concepción de un sector informal, donde lo central son las carencias o insatisfacciones de necesidades, por una valoración del aporte de trabajo, creatividad y producción del propio sector.

Establecer institucionalmente en la economía un ámbito para el desarrollo organizacional del circuito de insumos, producción, tecnología apropiada, diseño y comercialización de las OEP. Este circuito debe contar con instituciones de asesoría y fomento de sus relaciones financieras, tecnológicas y comerciales, y con una articulación estable y com-

plementaria con los otros sectores de la economía.

Determinar las tareas de producción, empleo e inversión del sector de OEP dentro de la estrategia global de desarrollo de las fuerzas productivas de la economía. Las opciones de exportación, sustitución de importaciones, protección de actividades generadoras de empleo y criterios de asignación espacial y regional de recursos deben considerar el aporte del sector en la definición práctica de las prioridades.

Adecuar el conjunto de instrumentos económicos y financieros de regulación económica a la realidad del sector informal. Impuestos, tasas de interés, aranceles, precios, líneas de crédito, poderes compradores, licitaciones públicas, etc., deben ser adaptados y discriminados positivamente para las OEP. Lo central de una protección efectiva y apoyo al sector es el de combinar ciertas ventajas con exigencias de calidad y buen servicio a la comunidad, y de distribución equitativa y solidaria de los beneficios que genera.

En suma, las OEP son un fenómeno que trasciende la actual experiencia económica y política. Constituyen la mejor demostración del potencial de solidaridad y creatividad de los trabajadores y de los grupos más pobres de nuestra población, en especial de la mujer pobladora, que buscan un lugar de responsabilidad y aporte a la construcción de una estrategia alternativa de desarrollo democrático.

No considerar el sector OEP, en esta tarea nacional, constituye un serio error económico y la negación política de los objetivos y fines de la misma democracia.

NOTAS

- 1) Razeto, Luis et al. **Las Organizaciones Económicas Populares**, Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, Santiago, 1983.
- 2) Klenner, Arno y Zúñiga, Luis. **Generación de Ingresos y Vinculación a los Mercados en la Economía de la Pobreza**. UNICEF, Oficina de Área para Argentina, Chile y Uruguay, Santiago, septiembre de 1984.
- 3) Razeto, L. et al. "Las Organizaciones...", *op. cit.*
- 4) Ver: Razeto, L. et al., "Las Organizaciones...", *op. cit.* Ver también: Klenner, Arno, "Las Nuevas Organizaciones Económicas Populares" en *Mensaje*, Núm. 328, Santiago, mayor de 1984.
- 5) Hardy, Clarisa y Razeto Luis. **Los Nuevos Actores y Prácticas Populares: Desafío a la Concertación**, Materiales para Discusión, CED - Centro de Estudios del Desarrollo-, Santiago, noviembre de 1984.

El cambio drástico en la política fiscal, especialmente en los montos, dirección y modalidades de realizar el gasto social, ha disminuido la cobertura de los servicios públicos. Esto se manifiesta en los campos de la salud, vivienda y seguridad social. De esta forma el fenómeno de las OEP es una respuesta popular que busca suplir las carencias que resultan de los cambios económicos, especialmente los provocados por la redefinición del Estado, la política fiscal.

Es posible que, a nivel de la conciencia popular, una vez desaparecido el rol protector, redistribuidor de ingresos y corrector de las desigualdades del Estado, haya surgido una nueva concepción de la organización popular cuyo énfasis viene dado por el propio esfuerzo e iniciativa y no por la reivindicación y presión sobre el Estado.

En tercer lugar, el fenómeno de las organizaciones económicas populares se ve apoyado y promovido por el discurso y la acción de la Iglesia Católica y de algunas iglesias evangélicas en favor de los derechos humanos y de los derechos económicos sociales. La solidaridad, la dignidad del hombre, el valor del trabajo y la promoción activa de todo tipo de organizaciones sociales son los valores y actitudes que favorecen la constitución de las organizaciones económicas populares.

Le ha correspondido, principalmente, a la Iglesia Católica crear estos "espacios de libertad", donde se desarrollan estas agrupaciones y operan otras instituciones especializadas de promoción y apoyo técnico. Resulta difícil imaginarse y explicarse el desarrollo y proliferación de las OEP sin la acción de estas instituciones.

En cuarto lugar, la magnitud del sector informal de la economía chilena y los graves problemas que el país heredará de la experiencia autoritaria implican un gran desafío a cualquier estrategia de desarrollo democrático. A saber: ¿es posible incorporar activa y productivamente a las organizaciones económicas populares al esfuerzo de reconstrucción económica y mejoramiento del nivel de vida de la población chilena? La respuesta a este desafío supone, entre otras cosas, considerar las siguientes cuestiones:

Superar la concepción de un sector informal, donde lo central son las carencias o insatisfacciones de necesidades, por una valoración del aporte de trabajo, creatividad y producción del propio sector.

Establecer institucionalmente en la economía un ámbito para el desarrollo organizacional del circuito de insumos, producción, tecnología apropiada, diseño y comercialización de las OEP. Este circuito debe contar con instituciones de asesoría y fomento de sus relaciones financieras, tecnológicas y comerciales, y con una articulación estable y com-

plementaria con los otros sectores de la economía.

Determinar las tareas de producción, empleo e inversión del sector de OEP dentro de la estrategia global de desarrollo de las fuerzas productivas de la economía. Las opciones de exportación, sustitución de importaciones, protección de actividades generadoras de empleo y criterios de asignación espacial y regional de recursos deben considerar el aporte del sector en la definición práctica de las prioridades.

Adecuar el conjunto de instrumentos económicos y financieros de regulación económica a la realidad del sector informal. Impuestos, tasas de interés, aranceles, precios, líneas de crédito, poderes compradores, licitaciones públicas, etc., deben ser adaptados y discriminados positivamente para las OEP. Lo central de una protección efectiva y apoyo al sector es el de combinar ciertas ventajas con exigencias de calidad y buen servicio a la comunidad, y de distribución equitativa y solidaria de los beneficios que genera.

En suma, las OEP son un fenómeno que trasciende la actual experiencia económica y política. Constituyen la mejor demostración del potencial de solidaridad y creatividad de los trabajadores y de los grupos más pobres de nuestra población, en especial de la mujer pobladora, que buscan un lugar de responsabilidad y aporte a la construcción de una estrategia alternativa de desarrollo democrático.

No considerar el sector OEP, en esta tarea nacional, constituye un serio error económico y la negación política de los objetivos y fines de la misma democracia.

NOTAS

- 1) Razeto, Luis et al.. **Las Organizaciones Económicas Populares**, Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, Santiago, 1983.
- 2) Klenner, Arno y Zúñiga, Luis. **Generación de Ingresos y Vinculación a los Mercados en la Economía de la Pobreza**. UNICEF, Oficina de Área para Argentina, Chile y Uruguay, Santiago, septiembre de 1984.
- 3) Razeto, L. et al. "Las Organizaciones...", *op. cit.*
- 4) Ver: Razeto, L. et al., "Las Organizaciones...", *op. cit.* Ver también: Klenner, Arno, "Las Nuevas Organizaciones Económicas Populares" en **Mensaje**, Núm. 328, Santiago, mayor de 1984.
- 5) Hardy, Clarisa y Razeto Luis. **Los Nuevos Actores y Prácticas Populares: Desafío a la Concertación**, Materiales para Discusión, CED - Centro de Estudios del Desarrollo-, Santiago, noviembre de 1984.

- 6) Razeto, Luis, **Las Organizaciones Económicas Populares en la Nueva Coyuntura Económica**, Programa de Economía del Trabajo, Santiago, mayo de 1984.
- 7) **Noveno Año de Labor**. 1984. Vicaría de la Solidaridad, Santiago, 1985.
- 8) Tomado de Hardy y Razeto. "Los Nuevos Actores y...", *op. cit.*
- 9) Urmeneta, Roberto, **Las Viviendas Colectivas Deterioradas de la Zona Centro de Santiago. Condiciones de Vida y Empleo**. Documento de Trabajo Núm. 34, Programa de Economía del Trabajo. Academia de Humanismo Cristiano, Santiago, junio de 1984.
- 10) A partir de los datos proporcionados por Klenner y Zúñiga, "Generación de Ingresos y...", *op. cit.*
- 11) Hardy, Clarisa. **Los Talleres Artesanales de Conchalí. La Organización, su Recorrido y sus Protagonistas**, Colección Experiencias Populares, Santiago, diciembre de 1984.
- 12) Klenner, A.. "Las Nuevas Organizaciones...", *op. cit.*
- 13) Klenner y Zúñiga. "Generación de Ingresos y...", *op. cit.*
- 14) *Ibidem*
- 15) "Noveno Año de...", *op. cit.*
- 16) Klenner, A. y L. Zúñiga. "Generación de Ingresos y...", *op. cit.*
- 17) Hardy, C.. "Los Talleres Artesanales de...", *op. cit.*

SEMINARIO LATINOAMERICANO SOBRE LEGISLACION Y BIENESTAR

En el próximo mes de Octubre se llevará a cabo en Porto Alegre, el Seminario Latinoamericano sobre Legislación y Bienestar Social, con la colaboración de diversas entidades gubernamentales y de Servicio Social de Brasil.

Es de interés que un significativo número de profesionales chilenos participen en este Seminario, que constituirá una valiosa tribuna para el análisis crítico de la legislación en el ámbito del bienestar y la formulación de propuestas conducentes a un ordenamiento jurídico que asegure una real justicia social.

Para los efectos del viaje, se designó como Agencia Oficial a Turismo NEWTOUR. Para cualquier información dirigirse a señora Nelly Newson Lasserre o señora Isabel Bernhard Franulic.