

Dinámica y problemáticas del sector de la economía popular

Un análisis interdisciplinario
desde la Provincia de Córdoba

Informe Técnico N° 2

Coordinación general:
Julieta Quirós y Karina Tomatis



Dinámica y problemáticas del sector de la economía popular: un análisis interdisciplinario desde la Provincia de Córdoba: informe técnico / Julieta Quirós [et al.]. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Consejo Nacional Investigaciones Científicas Técnicas - CONICET, 2025.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-950-692-228-3

1. Economía Social. 2. Desarrollo Integrado.

I. Quirós, Julieta
CDD 330.82

Dinámica y problemáticas del sector de la economía popular

Un análisis interdisciplinario desde
la Provincia de Córdoba

Octubre 2025

*Un desarrollo del estudio ImpaCT.AR en Economía Popular-Córdoba
en interlocución con el Ministerio de Desarrollo Social y
Promoción del Empleo de la Provincia de Córdoba*



unc



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE RÍO CUARTO



PROGRAMA INTEGRAL
DE FINANCIAMIENTO A LA
INVESTIGACIÓN CÓRDOBA

Secretaría de
CIENCIA Y
TECNOLOGÍA

Ministerio de
PRODUCCIÓN, CIENCIA E
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

CÓRDOBA
Seguros Nación

Equipo de trabajo

■ Coordinación general del estudio

Julieta Quirós y Karina Tomatis

Elaboración del informe técnico

Julieta Quirós, Karina Tomatis, María Victoria Perissinotti,
Claudia Kenbel y Romina Cravero

■ Coordinación del relevamiento cuantitativo

Karina Tomatis

Diseño muestral y de instrumentos de relevamiento

Karina Tomatis, Susana Morales, Carolina Orchansky,
Mariano Schejter, Juan Gabriel Vélez, María Inés Stimolo, Nidia Abatedaga,
Jorgelina Giayetto, Javier Salminis y Mauricio Vigliocco

Supervisión del trabajo de campo

Mariano Schejter, Javier Salminis, Carolina Magnani y Julio Villafañe

Realización de encuestas

Ana Julia Seimandi, Andrés Ezequiel Villalba, Carolina Magnani, Eliana Andrea
Oliva Almada, Emanuel López, Emilia Boni, Florencia Torres, Florencia Villarroel,
Francisca Cerqueti, Franco López, Gerardo Exequiel Bastias, Juan Cruz López Lurgo,
Julia Piazzzi Ávila, Julio Villafañe, Luciana Britos, Luciana Fernández, Malena Fernández,
María Florencia Mercadal, María Luz Moretti Sánchez, María Paz Amaya Ferro,
Matías Del Pino, Matías Gaitán, Natalia Soledad Comoglio, Nicolás Vidalle, Pamela Viglioco,
Paola Suau, Rocío Moreno, Sara Smart, Silvana Gavilán, Victoria Budin, Victoria López

Carga de datos

Vanessa Quiñones, Mariano Schejter, Lucía Madonno Bentancourt y Marcela Peralta

Procesamiento y análisis de datos

Susana Morales, Rocío Marruco y Karina Tomatis

■ Coordinación del relevamiento cualitativo

Julieta Quirós

Diseño muestral y de instrumentos de relevamiento

Romina Cravero, Ma. Victoria Perissinotti, Claudia Kenbel, Silvina Galimberti, Victoria Reusa, Julieta Quirós, Valentina Bonvillani, Victoria Budín, Macarena Díaz, Agustina Molina, Marcos Luna

Supervisión del trabajo de campo

Claudia Kenbel, Silvina Galimberti, María Victoria Perissinotti, Romina Cravero, Ivana Bartolozzi

Trabajo de campo

Agustín Villarreal, Agustina Molina, Ana Lázzaro, Ayelén Villegas, Camila Pilatti, Carlos Leiggener, Carolina Orchansky, Constanza López, Francisco Merino, Ivana Bartolozzi, Macarena Díaz Martín, María Ordoñez, Matías Gaitán, Nahuel Blázquez, Nurit Barnatán, Pamela Magnoli, Valentina Bonvillani, Victoria Budín, Victoria Reusa

Procesamiento y análisis de datos

Romina Cravero, María Victoria Perissinotti, Claudia Kenbel, Julieta Quirós

■ Procesamiento y análisis de datos en base a fuentes estadísticas secundarias

Karina Tomatis

Corrección

Natalia Asselle

Diseño

Florencia Bacchini

Índice

Introducción	8
1. La economía popular cordobesa en números	11
1.1. Características socio-económicas	12
1.2. Características socio-demográficas	15
2. Pluriactividad en la economía popular	18
3. Sobreocupación en la economía popular	21
4. Problemas de sostenibilidad en las unidades productivas	26
4.1. El <i>multitask</i> en la economía popular	27
4.2. Brechas de productividad y competitividad compensadas con intensificación del trabajo	29
4.3. Vender cerca, barato y “a ojo”: posibilidades y dificultades en la comercialización	38
5. El cuentapropismo como alternativa a empleos de mala calidad	46
5.1. Las ventajas comparativas del cuentapropismo	49
5.2. Emprender desde la EP: ¿y el “mientras tanto”?	50
6. Políticas públicas en la economía popular	52
Referencias	58

Índice de abreviaturas

EP: Economía popular

EPH: Encuesta Permanente de Hogares

EPH-TU: Encuesta Permanente de Hogares-Total Urbana

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

PEA: Población económicamente activa

UP: Unidad productiva



Introducción

En 2024, el sector laboral y productivo de la economía popular (EP) alcanza al **27,6% de la población económicamente activa** (PEA) de la provincia de Córdoba y genera el sostén de **hogares que, en su conjunto, abarcan al 37% de la población provincial**. Por su volumen e importancia estratégica para un desarrollo económico y social sostenible en nuestra provincia, es de suma relevancia contar con conocimiento preciso sobre las problemáticas y capacidades del sector desde una perspectiva integral.

Esta es la tarea que ocupa, desde el año 2021, al estudio [ImpaCT.AR en Economía Popular-Córdoba](#), el primer proyecto de **diagnóstico interdisciplinario de las economías populares de nivel provincial**, diseñado y llevado adelante por un equipo de 20 profesionales pertenecientes al CONICET, la Universidad Nacional de Córdoba y la Universidad Nacional de Río Cuarto, en interlocución con el Programa de Fortalecimiento de la Economía Popular dependiente del actual Ministerio de Desarrollo Social y Promoción del Empleo del Gobierno de la Provincia de Córdoba¹.

1. La iniciativa y formulación del proyecto son fruto del diálogo y el trabajo intersectorial desarrollados entre el equipo científico y profesionales de la gestión pública provincial, en el ámbito de las Mesas de Ciencia y Tecnología Social de la provincia de Córdoba (2020-2021), coordinadas por el entonces Ministerio de Ciencia y Tecnología provincial, actual Secretaría de Ciencia y Tecnología. El plan de trabajo obtuvo la aprobación y el financiamiento del Programa ImpaCT.AR Ciencia y Tecnología, dependiente del entonces Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Nación, e inició su ejecución en diciembre de 2021, con conclusión estipulada para diciembre de 2024. Sin embargo, el desembolso de los fondos asignados fue suspendido en diciembre de 2023 por la administración nacional entrante, sin mediar notificación, justificación ni evaluación de impactos, dejando al equipo sin capacidad operativa para cumplir con el cronograma de trabajo previsto. Asimismo, los servicios y contrataciones que se encontraban en curso debieron ser costeados con recursos particulares de los integrantes del equipo. Durante el año 2024 nos volcamos a postular el proyecto a distintas convocatorias y agencias de financiamiento con vistas a su conclusión. A fines de ese año obtuvimos la aprobación de una propuesta de trabajo por parte del Programa Integral de Financiamiento a la Investigación-Córdoba (PIFIC), dependiente del Ministerio de Producción, Ciencia e Innovación de la Provincia de Córdoba. El primer desembolso del financiamiento otorgado se efectivizó en julio de 2025.

Este **Informe Técnico N° 2** es fruto de la segunda etapa de ejecución del proyecto y presenta los resultados del primer **relevamiento cuali-cuantitativo en territorio cordobés** desarrollado por el equipo a lo largo del año 2023, conforme el diseño metodológico que detallamos a continuación:

✓ El **relevamiento cuantitativo** diseñó y aplicó una **encuesta** sobre una muestra de 306 trabajadores/as de unidades productivas (UPs) de la economía popular. Este tamaño muestral puede considerarse de alta representatividad dado que corresponde a un nivel de confianza del 95% y alcanza un 5,6% de margen de error. La composición de la muestra se organizó de la siguiente manera:

- i. En términos *geográficos*, se consideró como criterio muestral la distribución de la PEA según el Censo de Población, Hogares y Viviendas 2010, cubriendo las cuatro regiones provinciales en la siguiente representación: 59% de casos en zona centro, 24% en zona este, 9% en zona sur y 8% en zona noroeste.
- ii. En términos de *sectores productivos*, el relevamiento se compone de 67% de UPs en servicios personales y oficios, 14% en actividades manufactureras, 10,5% en servicios de comercio y 8,5% en agricultura familiar.
- iii. En términos de *tipo de unidad productiva*, el 71% de nuestros casos desarrollan su actividad de manera individual, 18% en unidades productivas familiares, 10% en unidades asociativas y 1% bajo otra modalidad.

✓ El **relevamiento cualitativo**, por su parte, se valió de la **metodología etnográfica** para generar un conocimiento de tipo intensivo. Entre julio y diciembre de 2023 desarrollamos un seguimiento cotidiano de las ocupaciones laborales y extralaborales de 20 trabajadoras/es de la EP, así como entrevistas en profundidad. Estas técnicas permitieron reconstruir dinámicas productivas y reproductivas, trayectorias socio-laborales, capacidades y problemáticas del sector desde la experiencia concreta de sus protagonistas. Los 20 casos se distribuyeron en regiones provinciales, ramas de actividad y tipo de unidad productiva consideradas para el estudio cuantitativo².

2. Sobre el diseño metodológico véase “Protocolo de trabajo de campo cualitativo: herramientas etnográficas para un ámbito específico de aplicación” (Quirós y Kenbel, 2024).

Asimismo, este informe actualiza una **medición y caracterización estadística de la EP** con base en la delimitación operativa del sector propuesta en nuestro Informe Técnico N°1 (Quirós y Tomatis, 2022) a partir de indicadores de la **Encuesta Permanente de Hogares** (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). En esta oportunidad, nos valemos de la EPH-Total Urbana (EPH-TU), una ampliación muestral del operativo continuo para los terceros trimestres de cada año. Si bien se trata de un relevamiento de población urbana, la EPH-TU contribuye a reducir el acotado nivel de representación territorial de la EPH regular, al extender la muestra más allá de los aglomerados Gran Córdoba y Río Cuarto e incorporar viviendas particulares pertenecientes a localidades de 2000 y más habitantes del resto de la provincia. Así, la cobertura amplifica la representación del 46,2% de la población total provincial (INDEC, 2025) al 90,8%.

En su conjunto, ambos informes aportan a una **caracterización y comprensión de la dinámica, problemáticas y potencialidades de la economía popular cordobesa**, en aras de enriquecer las capacidades sociales y gubernamentales para el diseño de intervenciones públicas orientadas al fortalecimiento de las unidades productivas del sector y a la mejora de la calidad de vida y perspectivas de futuro de sus trabajadores/as.

Ponemos a disposición un conocimiento generado desde la **investigación de primera mano** junto a trabajadores y trabajadoras que, a lo largo y ancho de la provincia, dispensaron tiempo y predisposición para responder a nuestras preguntas, abrieron las puertas de sus hogares y unidades productivas (talleres, negocios, puestos de feria, cocinas, patios y garajes), algunos/as durante algunas horas, otros/as durante días y en varios casos a lo largo de meses.

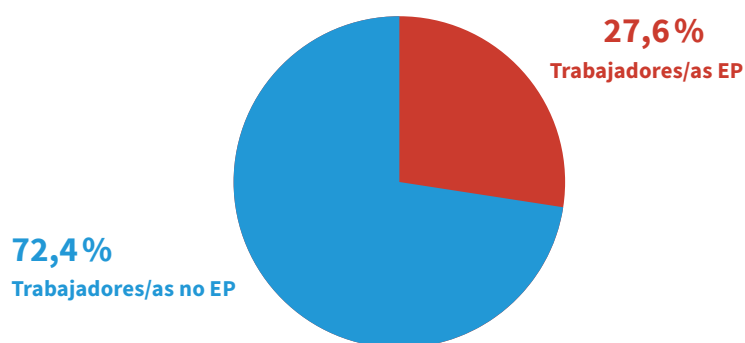
Nuestro aporte, como parte del sistema nacional de ciencia, tecnología y educación superior, es brindar un **análisis pasible de apropiación pública**, con vistas a propiciar, **para Córdoba y desde Córdoba**, políticas fundadas en la realidad de las economías populares y a habilitar diálogos ciudadanos que, lejos de mitos o imágenes distorsivas, estén a la altura de la complejidad y los desafíos del mundo del trabajo actual.

1. La economía popular cordobesa en números

En la provincia de Córdoba, **1 de cada 4 personas económicamente activas** trabaja en el sector de la economía popular para el 3er trimestre de 2024³.

Hablamos del **27,6% de la PEA** provincial, es decir, cerca de 471.000 cordobeses y cordobesas que día a día se las ingenian para ganarse la vida por **fuera del sistema laboral asalariado**, mediante **actividades por cuenta propia** en oficios, pequeños emprendimientos y unidades productivas, comerciales o de servicios, de carácter individual, familiar y asociativo.

Figura 1. Participación de trabajadores/as de la economía popular en el total de la PEA y proporción de población en hogares con trabajadores/as de la economía popular en el total de la población. Provincia de Córdoba.



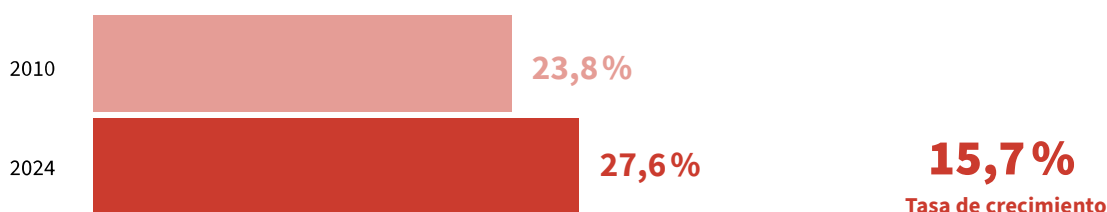
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

En su conjunto, el sector socio-productivo de la EP **sostiene a un 37% de la población cordobesa**, lo que significa que los hogares con al menos un trabajador o trabajadora de la economía popular alcanzan a 1.287.235 personas, de las cuales 180.440 son menores de 10 años.

3. Los datos de este apartado fueron elaborados por el equipo a partir de la Base de Microdatos de la EPH-TU del INDEC correspondiente al tercer trimestre de 2024, e incluyen comparaciones con los períodos 2010, 2016 y 2023 para el mismo trimestre. En cuanto a la delimitación estadística del sector EP considerada, véase definición metodológica en Informe Técnico N° 1.

La población EP ha crecido en los últimos años: entre 2023 y 2024 su peso relativo, con relación a la PEA, se incrementó un 5,9% en Córdoba. Asimismo, en los últimos 14 años creció un 15,7% en la provincia y un 13% a nivel nacional⁴.

Figura 2. Participación de trabajadores/as de la economía popular en el total de la PEA, año 2010 y 2024. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2010, 2024).

1.1. Características socio-económicas

Los/as trabajadores/as de la EP desarrollan su actividad en condiciones de **baja registración laboral, fiscal y societal**, lo que resulta en altos niveles de desprotección social. Siguiendo los registros de la EPH, el 41,4% cuenta con algún tipo de cobertura de salud (incluyendo PAMI), frente al 71,2% en la población trabajadora de otras categorías ocupacionales. Sin embargo, este instrumento estadístico no releva información sobre aportes jubilatorios u otro tipo de registración para la categoría ocupacional cuentapropista.

4. Consideramos los últimos 14 años ya que la primera onda (relevamiento) de la EPH-TU se realizó en 2010. Para ese año, los/as trabajadores/as de la economía popular representaban el 23,8% de la PEA de la provincia de Córdoba y el 22,9% en Argentina.

Figura 3. Cobertura de salud con obra social, mutual o prepaga en población trabajadora de economía popular y otras categorías ocupacionales (NoEP). Provincia de Córdoba.



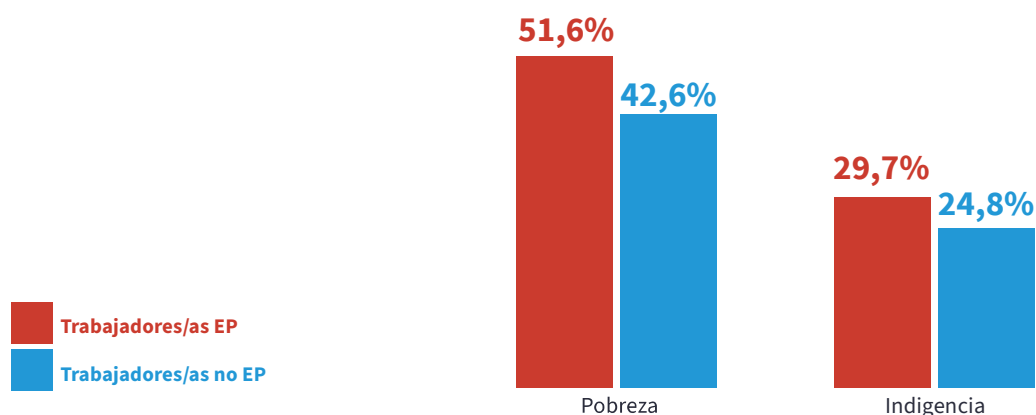
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

Si recurrimos a información derivada de nuestro relevamiento provincial (año 2023), podemos decir que el 38,7% de nuestros/as encuestados/as realiza sus aportes jubilatorios a través de figuras contributivas vigentes (monotributo, monotributo social o responsable inscripto) por la actividad o unidad productiva que desarrolla en el ámbito de la EP. Por su parte, el 90% de las unidades productivas que se organizan de forma asociativa no cuentan con matrícula cooperativa.

El sector registra una significativa **incidencia de pobreza por ingresos** (moderada y extrema): con base en la EPH, estimamos que **el 51,6% de la población EP** —más de la mitad— integra hogares que no alcanzan a cubrir una canasta básica total (pobreza moderada) y el 29,7% —casi 1 de cada 3 hogares— no llega a cubrir una canasta alimentaria, es decir, se encuentra en condición de pobreza extrema o indigencia⁵.

5. La estimación de la población EP bajo condición de pobreza o indigencia se realiza por hogares que, integrados por trabajadores/as del sector, presentan dicha condición. El cálculo considera la composición del hogar y, mediante los parámetros de adulto equivalente, se define el valor de la canasta básica total y alimentaria, para comparar con el ingreso total familiar.

Figura 4. Incidencia de la pobreza de ingresos en población trabajadora de economía popular y otras categorías ocupacionales (NoEP). Provincia de Córdoba.

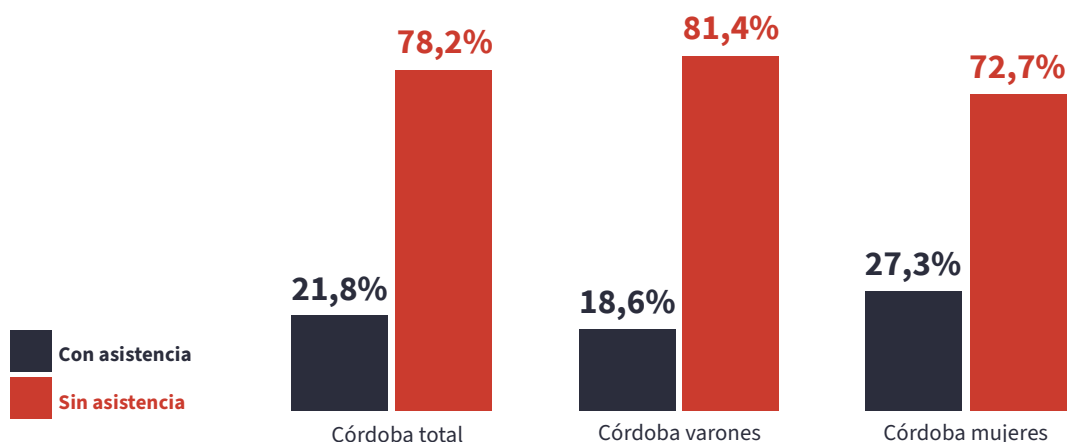


Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

En cuanto a **recepción de asistencia social** en modalidad monetaria (transferencia de ingresos o subsidios), el **21,8% de los/as trabajadores/as de la EP** vive en hogares que perciben algún tipo de ayuda social, con una mayor proporción en mujeres (27,3%)⁶. Vale señalar que estos datos muestran una disminución significativa con relación al procesamiento que realizamos para el 3er trimestre del año 2021 (Quirós y Tomatis, 2022), cuando la ayuda social alcanzaba al 28,8% de los trabajadores/as del sector en este tipo de hogares.

6. El cálculo de la percepción de ayuda social monetaria se realiza a nivel de hogares y no de individuos, ya que la EPH no releva esta información para la categoría ocupacional cuentapropista que aquí analizamos —solo la releva para trabajadores asalariados—. Para la estimación recuperamos la pregunta sobre las fuentes de ingresos del hogar, que es general y no detallada por integrante. Al igual que en el cálculo de pobreza e indigencia, se considera a aquellos/as trabajadores/as que viven en un hogar que percibe dicha ayuda.

Figura 5. Trabajadores/as de la economía popular cuyos hogares perciben algún tipo de ayuda social. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

1.2. Características socio-demográficas

En términos de **género**, para Córdoba el sector EP se compone en un **62,5% de varones** y un **37,5% de mujeres**, mientras que a nivel nacional la relación es de 57,4% y 42,6%, respectivamente.

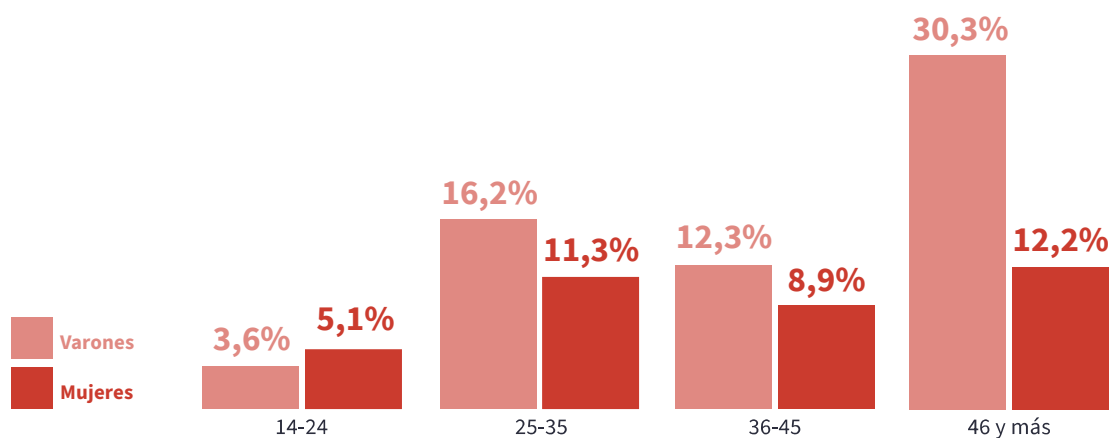
El **promedio de edad** de estos/as trabajadores/as es de 44,7 años en varones y 40,6 en mujeres, con una distribución según muestra la Figura 6.

En cuanto a **nivel educativo**, en la provincia de Córdoba la población de la EP que ha completado los estudios de nivel medio es del 48,2%, es decir, no alcanza a la mitad. El nivel educativo registrado muestra una significativa variación por geografía y género:

- ✓ En los principales aglomerados urbanos (Gran Córdoba y Río Cuarto) la terminalidad del nivel secundario asciende al 57,4% de los trabajadores/as, mientras que en el resto de la provincia alcanza solo al 38,3% de la población de la EP, es decir, casi 20 puntos porcentuales por debajo que en los centros urbanos.

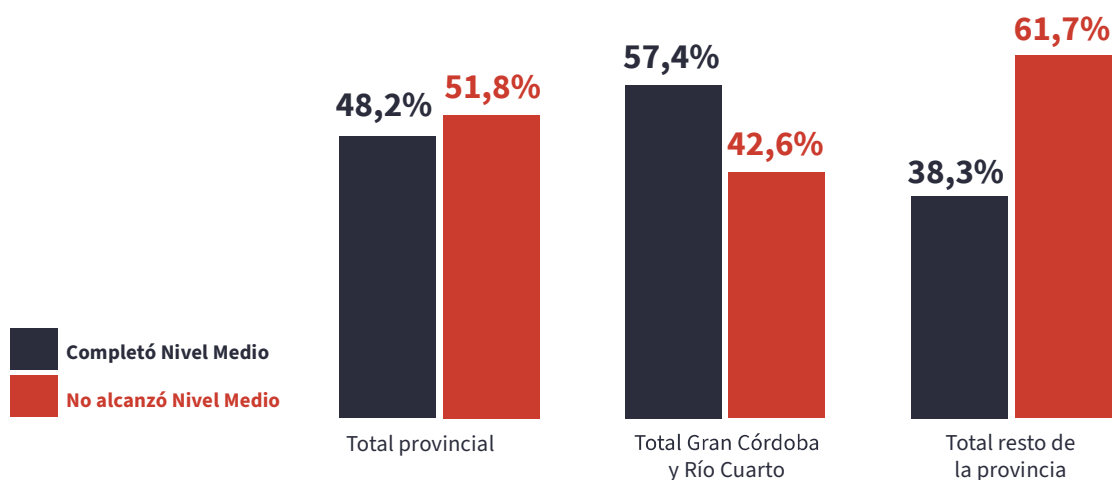
- ✓ En la medición por género, la terminalidad del nivel secundario tiene mayor incidencia en las mujeres (59,3%), casi 18 puntos porcentuales por encima de los varones.

Figura 6. Composición por edad y género de trabajadores/as de la economía popular.
Porcentaje sobre el total de trabajadores/as. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

Figura 7a. Terminalidad educativa de nivel secundario en trabajadores/as de la economía popular por distribución geográfica. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

Figura 7b. Terminalidad educativa de nivel secundario en trabajadores/as de la economía popular por género. Provincia de Córdoba.



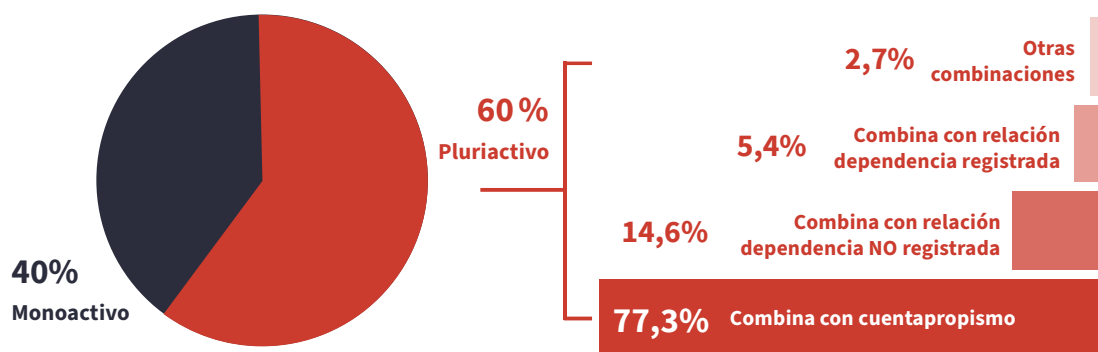
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

2. Pluriactividad en la economía popular

Nuestro estudio empírico en territorio provincial indica que una de las problemáticas más sobresalientes de los/as trabajadores/as de la EP es el concierto de ocupaciones que deben llevar adelante para poder ganarse la vida. A partir de nuestro relevamiento cuantitativo (año 2023), podemos señalar que **el 60% de los encuestados es pluriactivo**, es decir, desarrolla **dos o más actividades laborales diferentes**, precisamente un promedio ponderado de 2,5.

Como hemos señalado en el Informe Técnico N° 1, la pluriactividad constituye **una realidad laboral opaca a la estadística oficial**: el diseño metodológico de la EPH, principal instrumento estadístico de medición del mercado de trabajo, aún no logra capturarla como característica significativa (Quirós y Tomatis, 2022). Para el período de nuestro relevamiento, de acuerdo a la EPH la pluriocupación alcanzaba solo a un 6,2% de trabajadores/as de la economía popular. Mientras tanto, nuestros estudios de campo la revelan como rasgo dominante y, por tanto, como condición insoslayable para una adecuada comprensión del sector.

*Figura 8. Distribución de trabajadores/as de la economía popular según cantidad de actividades laborales y composición de las actividades en pluriactivos.
Provincia de Córdoba.*



Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

Nuestro estudio cualitativo muestra que los **esquemas pluriactivos** se caracterizan por un **marcado dinamismo**, implicando **simultaneidad y alternancia entre trabajo por cuenta propia y empleos o trabajo asalariado** (en relación de dependencia). En cortos períodos de tiempo, un/a trabajador/a puede combinar empleos de tiempo parcial con actividades por cuenta propia, y también asistir a varias “entradas” y “salidas” de trabajos asalariados hacia ocupaciones por cuenta propia y viceversa. Esta dinámica indica la fragilidad o insuficiencia de ingresos implicados en los distintos tipos de actividad.

Para dimensionar la problemática en su plena realidad, vale echar un vistazo a este puñado de casos tomados de nuestro relevamiento:

G. (44 años, barrio Villa El Libertador, ciudad de Córdoba) trabaja de 3 a 9 de la mañana en una panadería (empleo no registrado) y el tiempo restante se desempeña como carpintero en el pequeño taller que funciona en su casa, donde fabrica y vende artículos utilitarios y de decoración. Junto a su mujer, montaron ahí mismo un puesto de venta de plantas que atienden los fines de semana.

S. (39 años, barrio Progreso, ciudad de Río Cuarto) se dedica a la elaboración y venta de panificados: cocina en su casa durante la madrugada y vende por las mañanas en una feria popular organizada por la municipalidad. Por la tarde, cuando la necesitan (por lo general dos veces por semana) trabaja en atención al público en una ferretería. Por las noches, seis veces por semana, cuida a una pareja de ancianos (ambos empleos sin registración). En paralelo vende productos por catálogo y revende maples de huevos.

P. (43 años, ciudad de Villa Dolores) es técnico en refrigeración: trabaja reparando artefactos y electrodomésticos por encargo en el taller que funciona en su propia casa. También hace changas en herrería, albañilería y plomería. Tiene, junto a su esposa, un carrito de superpanchos que trabajan en las fiestas patronales de la región. Además, en julio de 2024 retomaron la

venta de pollos y huevos de cría doméstica. En los tiempos muertos, cuando no salen trabajos en lo suyo, P. suele fabricar cuchillos criollos que ofrece para la venta entre conocidos.

M. (38 años, barrio Observatorio, ciudad de Córdoba) se hizo costurera en una cooperativa textil en la que trabaja con dos vecinas más. A eso le suma la venta de comidas de elaboración propia (choripanes, sándwiches de milanesa y empanadas), venta de productos por catálogo (cosmética, perfumería y artículos para el hogar) y la reventa de ropa nueva y usada. Cuando salen, hace horas en casas de familia.

En palabras de esta última trabajadora, esta es la forma de “hacerse el sueldo”, una expresión que hacemos propia porque condensa tres condiciones vitales del sector EP:

- ✓ Hablamos de trabajadores/as que se reconocen sin salario;
- ✓ dependen de dos o más ocupaciones para ganarse la vida;
- ✓ esa combinación no “viene hecha”, hay que “hacerla” (al igual que el sueldo):

armar y sostener esquemas pluriactivos en el tiempo demanda esfuerzos tan continuos como invisibles y constituye uno de los mayores desafíos del cotidiano de los/as trabajadores/as de la EP.

Vale señalar que **la pluriactividad no es una realidad privativa del sector**: estudios centrados en otros segmentos del mercado de trabajo en Córdoba han indicado el incremento del pluriempleo, por ejemplo entre los profesionales (Assusa *et. al.*, 2025; Federación de Entidades Profesionales Universitarias de Córdoba [FEPUC] 2024). Nuestro relevamiento indica que, en la economía popular, esta tendencia comporta al menos **cinco rasgos** que es necesario divisar, en la medida que plantean **problemáticas específicas**:

i. Combinación de distintas ramas de actividad: las estrategias pluriactivas de los/as trabajadores/as de la EP combinan ocupaciones en ramas y sectores productivos disímiles, cada uno de los cuales requiere movilizar infraestructuras, capacidades y recursos distintos, así como compatibilizar

rutinas y ritmos heterogéneos. En cambio, en trabajadores/as profesionales la pluriactividad surge de la combinación de actividades en distintos ámbitos o modalidades de contratación laboral, pero principalmente desde el ejercicio de una misma profesión.

ii. Reinversión periódica de la inserción laboral: sobre todo en los segmentos más vulnerables de la economía popular, “armar” un esquema pluriocupacional es un trabajo en sí mismo, extremadamente dinámico y desafiante. Puede resolverse día a día, semana a semana, o por temporadas, con cambios imprevistos y recurrentes —una changa que se cae, una unidad productiva o comercial que deja de rendir— e incursiones en nuevas ramas de actividad. En cambio, en las categorías profesionales, los esquemas pluriactivos funcionan de manera más o menos estabilizada en cuanto a perfil laboral, tipos de tarea, clientes y remuneraciones.

iii. Pluri-cuentapropismo: en la EP la pluriactividad se expresa mayoritariamente (77% de nuestros encuestados) en la combinación de actividades por cuenta propia, a diferencia del sector profesional, donde la pluriocupación resulta en una importante proporción (43% de los casos abordados por FEPUC, 2024) de la complementación entre un trabajo en relación de dependencia y trabajos independientes. De nuestros encuestados pluriactivos, solo el 23% combina una actividad o unidad productiva por cuenta propia con un empleo (actividad en relación de dependencia), mayormente no registrado.

iv. Desprotección: la población pluriactiva de la EP presenta mayores niveles de desprotección socio-laboral que la población monoactiva. De nuestros encuestados/as, el 20% pluriactivo cuenta con obra social y aportes jubilatorios, mientras que en monoactivos la protección asciende al 26%. Por el contrario, fuera de la EP —en los trabajadores pluriactivos profesionales, por ejemplo—, el trabajo en relación de dependencia representa la posibilidad de alcanzar derechos y garantías que la actividad independiente no permite (FEPUC, 2024).

v. Insuficiencia de ingresos: en el ámbito de la EP la pluriocupación es una condición necesaria —e inclusive insuficiente para un 51,6% de su población (ver apartados 1.1 y 3)— para lograr reunir un ingreso mínimo para vivir.

En cambio, de acuerdo a los estudios antes mencionados, los segmentos profesionales recurren a la pluriocupación para complementar ingresos y sostener niveles habituales de consumo y estilo de vida.

3. Sobreocupación en la economía popular

Una segunda característica emergente del sector es la extensión del tiempo de trabajo: en nuestro estudio, **el 73% de las personas encuestadas se encuentra sobreocupada**⁷. En promedio, el total de nuestros/as encuestados/as trabajan 57:36 horas semanales y en la población sobreocupada se extiende a 65:18 horas semanales. En estos últimos, la brecha horaria con relación a una jornada plena es de 1,45 (relación entre horas promedio de trabajadores/as EP y 45 hs), lo que significa que **los/as trabajadores/as de la EP trabajan un 45% más de tiempo** que quienes tienen una jornada de 8 horas.⁸

Tabla 1. Participación de la sobreocupación en la población trabajadora de la economía popular, medición de la jornada laboral y brecha. Provincia de Córdoba.

	Total trabajadores/as EP	Trabajadores/as EP pluriactivos	Trabajadores/as EPsobreocupados	Trabajadores/as EP pluriactivos y sobreocupados
Sobreocupación	73%	80%		
Promedio de horas trabajadas por semana	57:36	59:54	67:01	66:00
Brecha horaria en relación a la jornada plena (horas semanales trabajadas/45 horas)	1,28	1,33	1,45	1,47

Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

7. Estadísticamente, la sobreocupación es la condición de quienes trabajan más de 45 horas semanales, es decir, una jornada laboral mayor a la plena establecida por la ley de contrato de trabajo.

8. Vale señalar que el rasgo también opera para otros segmentos del mercado de trabajo, aunque en menor proporción: entre los trabajadores profesionales relevados por FEPUC (2024), la sobreocupación alcanza al 36% de los/as encuestados/as y ha crecido alrededor de 10 puntos porcentuales en los últimos 5 años.

Esta condición se profundiza entre quienes desarrollan esquemas pluriactivos, el 80% se encuentra sobreocupado y la brecha horaria aquí se amplía de 1,45 a 1,47. Ello da cuenta de que buena parte del tiempo que extiende la jornada laboral es la pluriactividad, es decir, el trabajo que insume hacer malabares con y entre actividades laborales de distinta naturaleza.

Estos números pueden servir de insumo a **políticas de reconocimiento y validación** de la población EP: en el debate público sobre el problema del trabajo en la Argentina los/as trabajadores/as del sector son objeto de prácticas de descalificación y estigmatización, basadas en la atribución de presuntas “faltas” o “déficits” de disposición al trabajo; los datos derivados de la investigación empírica muestran, por el contrario, que **en la economía popular se trabaja mucho**.

Se trabaja mucho **y se gana poco**: aún con jornadas de sobreocupación, los ingresos reunidos resultan insuficientes para cubrir las necesidades básicas de los hogares. Como indicamos en el apartado 1.1 de este informe, para el 3^{er} trimestre de 2024 (EPH-TU, INDEC) el 51,6% de los/as trabajadores/as de la economía popular cordobesa habita en hogares que registran ingresos familiares por debajo de la línea de pobreza. De ellos, el 29,7% —1 de cada 3— vive en hogares que se encuentran bajo pobreza extrema o indigencia.

Tomando como referencia la EPH-TU, el análisis longitudinal de ingresos nos permite examinar cambios en el tiempo. Si revisamos la variación del poder de compra de los ingresos promedio en trabajadores/as de la economía popular en Córdoba entre 2016 y 2024 (3^{er} trimestre) observamos una caída significativa: la capacidad de compra de una canasta alimentaria retrocedió 25,2% y de la canasta básica un 19,1%. En 2016 un/a trabajador/a de la EP en Córdoba podía adquirir el equivalente a 4 canastas básicas alimentarias para una persona adulta, mientras que en 2024 apenas llega a ingresos equivalentes a 3 canastas⁹.

9. El período comparado responde a la disponibilidad de datos para esta variable. En el cálculo solamente se consideran los casos de quienes declaran ingresos.

Tabla 2. Nivel y variación de poder de compra de los ingresos de los/as trabajadores de la economía popular con relación a la canasta alimentaria y básica. Período 2016-2024. Provincia de Córdoba.

Poder de compra con relación a	Equivalente de ingresos monetarios		Variación poder de compra 2016-2024
	2016	2024	
Canasta alimentaria	4.05	3.03	-25,2%
Canasta básica total	1.68	1.36	-19,1%

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2016, 2024).

4. Problemas de sostenibilidad en las unidades productivas

La incidencia de pobreza en la EP indica que las actividades y unidades productivas del sector encuentran **dificultades para constituirse en una fuente suficiente, segura y autónoma de ingresos**. Nuestro estudio provincial evidencia que el proyecto y la aspiración de consolidar una unidad de trabajo por cuenta propia, sea individual, familiar o asociativa, se ven cíclicamente afectados. ¿Por qué?

Las unidades productivas de la EP son **organizaciones económicas autogestionadas** que, conformadas por uno/a o más trabajadores/as, movilizan medios de producción y conocimientos en procesos de trabajo orientados a la generación de ingresos para sus integrantes. Así, en la EP denominamos unidad productiva a la delimitación de una actividad económico-laboral como el puesto de venta o reventa en una feria, la prestación de un servicio u oficio, el emprendimiento de manufactura —una carpintería artesanal, un puesto o *delivery* de comidas de elaboración propia, un taller familiar textil—, la unidad familiar de recuperación de residuos, la actividad de reventa digital o por catálogo. Como vimos, un trabajador o trabajadora puede llevar adelante o aportar trabajo a más de una unidad productiva (individual, familiar o asociativa).

Sin disponibilidad de capital o con bajo nivel de capitalización, **el principal sostén** con el que cuentan estas UPs autogestionadas para impulsar su actividad **es la fuerza de trabajo**. De este modo, en la economía popular, las unidades productivas y trabajadores/as funcionan en interdependencia estrecha: no es posible disociar la unidad empresarial de la forma y condiciones que adquieren el trabajo y su reproducción.

Lecturas que hoy gozan de amplio consenso en el sentido común académico, social y gubernamental tienden a atribuir las dificultades o fracasos del trabajo autogestionado a lo que entienden como déficits en las capacidades de quienes lo llevan adelante. De allí que las principales estrategias de abordaje giren en torno a políticas de *capacitación*, así como a otras herramientas para fortalecer competencias *emprendedoras* (Becerra, Franco y Tomatis, 2019). Las explicaciones

que los propios trabajadores de la EP suelen dar a sus problemas cotidianos están permeadas por esta mirada: “Le tengo que poner más pilas a la difusión”, “No me alcanza el tiempo para hacer más *stock*”, “Estoy desordenada”, “No sé calcular los precios”, “Me da vergüenza aumentar”.

El principal problema de este tipo de lecturas es lo que no dejan ver: las **dificultades** del trabajo autogestionado en la economía popular **no derivan estrictamente de habilidades/inhabilidades individuales** para emprender, sino de las **condiciones de sostenibilidad de las unidades productivas**.

A continuación puntualizamos en una serie de factores que nos permiten caracterizar esas condiciones, tanto en lo referido a su dimensión microeconómica como a su viabilidad social, es decir: la capacidad de una actividad laboral para perdurar en el tiempo, garantizando metas económicas, así como para consolidar condiciones de organización y gestión de la reproducción de la vida de las y los trabajadores y sus unidades domésticas/familiares.

En el análisis procuraremos diferenciar características según el tipo de actividad económica. Si bien identificamos rasgos comunes a todo el sector, se reconocen heterogeneidades entre quienes elaboran manufacturas, quienes llevan adelante un oficio o brindan servicios y quienes se dedican a la comercialización y reventa de productos.

4.1. El *multitask* en la economía popular

Impulsar y sostener una actividad por cuenta propia demanda la realización de una diversidad de tareas y experticias que, en el sector de la economía popular, son concentradas en una misma persona —en el caso de unidades productivas individuales— o en un reducido grupo de personas —en el caso de las unidades familiares o asociativas—.

Mientras en una empresa o unidad de negocio de mayor tamaño esa diversidad de tareas es distribuida en distintas funciones y áreas, o bien tercerizada en profesionales y expertos, la escala y nivel de capitalización de las unidades productivas de la EP no habilitan tal posibilidad. Ya sea que se trate de la prestación de un servicio o de la fabricación de un bien, **los/as trabajadores/as son responsables de la práctica productiva, comercial y de administración**.

El tiempo de trabajo, por tanto, es ocupado alternativa o simultáneamente en funciones como aprovisionamiento de insumos bajo criterios de calidad, disponibilidad y presupuesto; resolución de la logística y transporte en los distintos momentos del proceso productivo (retirar, entregar, visitar el cliente, ir a la feria, movilizar productos intermedios); garantizar tiempos y calidad en los productos y servicios que se ofrecen; diseñar estrategias de promoción y comercialización; realizar la gestión económico-administrativa (calcular costos, poner precios, proyectar ingresos); entre otras tantas.

En la economía popular, el **trabajo autogestionado** —y la aspiración de “trabajar para uno” o “ser tu propio jefe”— **puede tornarse un proyecto agobiante.**

Nuestro estudio indica que **sólo el 7,5% de las UP encuestadas cuenta con ayuda externa para las tareas administrativas** (contrata un profesional, recibe colaboración de técnicos de organizaciones sociales o de algún familiar).

Las **estrategias de comercialización** también son parte de las tareas que se autogestionan, en sus múltiples formas: publicaciones y venta a través de redes sociales; armado y atención de un puesto en una feria u otro espacio en la vía pública. Observamos casos en que los/as trabajadores/as pueden alcanzar a cubrir el trabajo que demanda “sostener” su UP en su funcionamiento mínimo, pero no en “moverla”, es decir, ampliar clientes y volúmenes de trabajo o garantizar continuidad y fluidez en la demanda. El tiempo de trabajo implicado en sostener las redes sociales —que lleva adelante el 62% de los encuestados— permite graficar esta cuestión:

Después de tomar una capacitación durante todo el año 2022, brindada por una ONG que apoya emprendimientos productivos en contextos vulnerables, G. (barrio Villa El Libertador, ciudad de Córdoba) decidió abrir una cuenta de *Instagram* para promocionar su emprendimiento de carpintería. Inicialmente logró mantener cierta periodicidad en las publicaciones, pero luego se fueron espaciando por falta de tiempo. En 3 años realizó 18 publicaciones, la última fue en septiembre de 2023.

En 2021 V. abrió una cuenta de *Instagram* para promocionar su negocio de lencería, pero como no tenía un buen teléfono, no podía sacar buenas fotos y casi no publicaba. En 2023 se compró un aparato de mejor calidad y ahí empezó a “darle más bola”. De todos modos, no encuentra tiempo para hacer las publicaciones: de vez en cuando comparte las mismas fotos que sube al estado de *Whatsapp*, sin texto y sin mucho alcance, pues tiene pocos seguidores.

Al igual que muchos otros/as trabajadores/as, G. y V. entienden que “a ellos” les falta tiempo para “mover su emprendimiento”. Sin embargo, lo que nuestro estudio evidencia es que **el tiempo de trabajo que requiere “estar en redes” está subestimado, tanto a nivel subjetivo como social**. Se trata de una tarea específica que, al recaer sobre los mismos trabajadores, comporta una intensificación del trabajo que, a la corta o a la larga, se torna inviable.

4.2. Brechas de productividad y competitividad compensadas con intensificación del trabajo

Contar con la fuerza de trabajo como principal o único sostén para desarrollar una actividad económica resulta en brechas tecnológicas y de escala de producción que definen una posición desventajosa de las unidades productivas de la EP respecto a otras unidades de negocio. Las *bases de sustentación*¹⁰ desiguales dan como resultado amplios diferenciales en: a) los niveles de productividad, es decir,

10. Siguiendo al economista Paul Singer (2007), con bases de sustentación nos referimos a “las fuentes de financiación, redes de comercialización, asesoramiento técnico científico, formación continua de los trabajadores y apoyo institucional y legal de parte de las autoridades gubernamentales” (p. 73) con que cuenta una organización económica. Para las unidades empresariales o de negocio capitalizadas, a diferencia de las unidades de la economía popular, estas bases se resuelven en el entramado empresarial de bancos comerciales, cadenas productivas y de comercialización mayoristas y minoristas. Asimismo, principalmente en aquellos sectores concentrados o centralizados se cuenta con capacidades de incidencia en instituciones públicas y privadas de enseñanza superior e investigación que contribuyen en innovaciones y el desarrollo del capital humano.

en la relación entre la cantidad producida y el tiempo de trabajo empleado; y b) el acceso a los mercados financieros y de materia prima.

En el sector manufacturero (producción de bienes) la **brecha en los niveles de productividad** respecto a la competencia es especialmente marcada y muestra como resultado un **ajuste (a la baja) en la retribución al trabajo**. La rama textil ofrece un buen caso para dimensionar el problema:

En la ciudad de Córdoba, una UP textil de carácter asociativo, conformada por 3 trabajadoras, fabrica repasadores con una máquina de coser doméstica a pedal: en el tiempo de trabajo que la unidad invierte en coser 1 repasador, la gran industria cose entre 6 y 7, además de lograr una calidad mayor en la terminación. La UP no puede trasladar esa diferencia al precio del producto, sino que debe compensarla desde mecanismos internos: trabajar más horas para ampliar la cantidad de repasadores o disminuir el nivel de remuneración por trabajadora. Ambas alternativas se traducen en un valor monetario por hora de trabajo más bajo para el sector de la economía popular respecto del generado por la industria. Esta misma cooperativa textil recibe una propuesta para confeccionar una partida de buzos para una escuela. Para asegurarse el trabajo, las trabajadoras pasan un presupuesto tan bajo que la retribución monetaria por hora apenas representa un 8% del salario vigente para empleados de la industria de confección textil en ese momento, y el 16% del valor vigente para trabajadoras de casas particulares. Inmediatamente después de entregar los buzos, la cooperativa se disolvió. Es decir, ajustes apremiantes o sostenidos en la remuneración del trabajo pueden amenazar la viabilidad económica de las UPs.

En otros casos, la brecha en los niveles de productividad deriva de una **posición subordinada en los eslabones de una cadena productiva o de valor**. Por ejemplo, el sector de confección textil con producciones a fasón —costura para un tercero de toda o alguna parte del proceso de confección de las prendas—, o la rama del reciclado en aquellas UPs con bajos niveles de tratamiento o transformación del

material. La posición en la que operan estas UPs es de dependencia, con escasas posibilidades de negociación de precios y condiciones de comercialización con los actores que dominan el mercado. En estos casos, también se presentan bajos ingresos o retribuciones, a la vez que condiciones de trabajo precarias, producto de la baja capacidad de control del proceso productivo por el tipo de inserción en el sector (Tomatis *et al.*, 2025).

A partir de nuestro estudio identificamos **dos características de infraestructura determinantes** en la definición de los **niveles de productividad de las UP de la economía popular**: el lugar de trabajo y los medios de producción. Como veremos, ambas condicionan de manera decisiva:

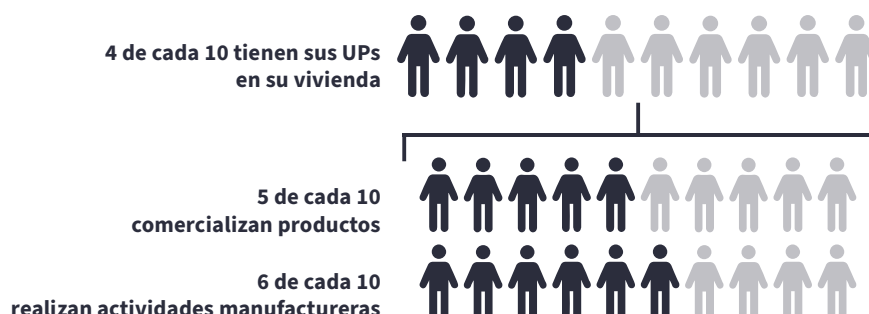
- ✓ las capacidades y escalas de producción,
- ✓ las posibilidades de optimizar los procesos de trabajo,
- ✓ y las posibilidades de inserción en el mercado por niveles de competencia.

4.2.1. Trabajar en y desde la casa

Fábrica, taller, cocina, depósito, gabinete, punto de venta, son lugares de trabajo que en la economía popular funcionan en las casas. Los lugares donde se vende, se hacen presupuestos, se producen panificados, se montan estéticas, se reciben clientes o se realiza la separación de materiales reciclables, son al mismo tiempo cocina, comedor, dormitorio, garage, patio.

De acuerdo a nuestro relevamiento, 4 de cada 10 trabajadores/as encuestados/as tienen sus unidades productivas en un domicilio particular, valor que se amplía a 6 de cada 10 para las actividades manufactureras y a 5 de cada 10 entre quienes se dedican a la comercialización de productos. Sólo el 20% de las UPs funciona en locales exclusivos o compartidos con otras.

Figura 9. Unidades productivas de la economía popular que funcionan en la vivienda.
Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

La ausencia de una delimitación espacial del lugar de trabajo implica una **superposición de los ámbitos de producción y reproducción**, la cual se refuerza de acuerdo al género: el 57,8% de las mujeres desarrolla su actividad laboral en la vivienda, frente al 26,5% de los varones. En las mujeres la incidencia es más del doble y en algunos sectores, como el manufacturero, de una relación 8 a 1 respecto de los varones.

Tabla 3. Distribución por género y tipo de actividad con lugar principal de trabajo en la vivienda. Provincia de Córdoba.

Género/ actividad	Manufactura	Comercio	Oficios y otros servicios	Agricultura familiar	Total general
Mujeres	76,7%	62,5%	50,9%	36,4%	57,8%
Varones	10%	40%	26,8%	30,8%	26,5%

Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

Nota: El cuadro no incluye otros géneros por su bajo nivel estadístico de respuesta.

¿Qué ventajas representa trabajar en y desde la casa? Nuestro estudio muestra que el funcionamiento de la UP en el hogar permite a los/as trabajadores/as decidir sobre los tiempos de trabajo y resolver la logística cotidiana de las tareas domésticas y de cuidado: llevar/traer los chicos a la escuela, preparar las comidas

o lavar ropa, sacar o asistir a un turno médico, poder monitorear a los hijos/as, sobre todo los/las adolescentes (“Por más que vos estés trabajando, estás acá con ellos, sabés lo que están haciendo, con quién están...”).

¿Qué **desventajas** representa? Nos centraremos específicamente en aquellas que atañen al desempeño de la unidad productiva.

En primer lugar, observamos que la falta de un espacio propio de trabajo se traduce en una **extensión de la jornada de trabajo** (horas trabajadas), ya que se requiere diariamente de un conjunto de tiempos extra para despejar, preparar, montar o desmontar el área de trabajo: transformar la mesa del comedor en mesa de trabajo o mesada, ordenar o “cubrir” áreas de la casa para transformarlas en recibidor o lugar de atención de clientes.

En segundo lugar, la inadecuada disponibilidad espacial para el trabajo **disminuye la capacidad para optimizar y eficientar los procesos de producción**: la falta de lugar para guardar *stock*, materia prima o los trabajos realizados hasta su entrega se traduce en tiempo requerido en sacar y guardar, buscar y encontrar los elementos. Veamos dos casos ilustrativos:

V. (48 años, ciudad de Córdoba) señaló en la encuesta que la principal dificultad con la que lidia en su actividad como productora textil es “su propio” desorden. Sin embargo, el acompañamiento de sus rutinas diarias nos permitió identificar que esa desorganización deriva de una inadecuada disponibilidad espacial antes que de una característica personal. Su taller funciona en el garaje de su casa donde también suele atender a sus clientas; de acuerdo a la necesidad —si está muy frío o muy caluroso, o si necesita el espacio para algún evento familiar—, puede mudar el taller a la cocina. Armar, desarmar y rearmar el taller, así como buscar en grandes bolsas guardadas en su casa los insumos (recortes de tela) con los que confecciona los productos, le insume muchísimo tiempo diario.

P. (43 años, ciudad de Villa Dolores) se dedica a la reparación de todo tipo de electrodomésticos y máquinas, tanto de clientes particulares como de comercios. Tiene el taller en el patio de su casa. Allí acopia partes de electrodomésticos, máquinas, piezas y materiales de todo tipo y tamaño, que le sirven de insumo para realizar adaptaciones y arreglos: “El que lo ve de afuera debe pensar que son hilachas o chatarra pero, así como lo ves, todo lo que está acá sirve para algo”. Sin embargo, en cada servicio a realizar, la búsqueda de las piezas que necesita le insume muchísimo tiempo debido a la falta de infraestructura espacial.

A partir de lo anterior podemos señalar que la ausencia de una estructura edilicia adecuada repercute en una mayor exposición corporal del trabajador/a, es decir en un **mayor esfuerzo y tiempo** para resolver las tareas básicas de la actividad. Esto configura una debilidad en las unidades productivas para ganar en procesos de optimización que resulten en mejoras de productividad o posibilidad de ampliación de la cantidad de bienes producidos o servicios prestados.

En tercer lugar, al superponerse con la dinámica doméstica, la jornada laboral está signada por **interrupciones de los procesos de trabajo** y, como consecuencia, por la **extensión del tiempo de trabajo**: para compensar las horas perdidas durante el día se utilizan momentos de descanso (por ejemplo, trabajar durante la noche, cuando las/os hijas/os duermen, o los fines de semana).

En cuarto lugar, la vivienda como lugar de trabajo **afecta la estructura de costos de las UP**:

✓ Por un lado, de nuestro relevamiento se desprende que el 54,5% de las UP que funcionan en la vivienda propia plantean que el espacio es reducido, lo que dificulta destinarlo a depósito de productos terminados o *stockeo* de materia prima. Esto impacta en la estructura de costos ya sea por actividades que deben incorporarse al proceso productivo, principalmente logísticas, o por una desventaja en la compra de materias primas por la baja escala (ver punto 4.2.3).

✓ Por otro lado, el uso del hogar como lugar de trabajo plantea distorsiones para identificar los costos reales de la actividad productiva: subyacen costos ocultos por la utilización de servicios (luz, gas, internet) de uso compartido con la

vida familiar. A la vez, el tiempo de trabajo tiende a ser subvalorado por la dificultad de diferenciarlo —en dedicación horaria— del tiempo dado a las actividades de cuidado y domésticas.

4.2.2. Equipamientos insuficientes o inadecuados

Nuestro relevamiento muestra una predominancia de equipamiento insuficiente, inadecuado u obsoleto: el 64% de las UP encuestadas señaló que necesitaría acceder a más equipamiento o mejorar el que tiene. Asimismo, el seguimiento cualitativo nos permitió observar que los **déficits en infraestructura se compensan con extensión de la jornada de trabajo y ajustes a la baja en la remuneración**, tal como lo vimos en el caso de la confección textil.

Figura 10. Relación entre infraestructura y efectos en la unidad productiva.



Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la **maquinaria**, su falta o inadecuación limita el horizonte de posibilidades de la unidad productiva para ampliar su capacidad productiva o responder a pedidos, realizar más y mejores ventas. Dos ejemplos ayudan a precisar el impacto de este tipo de dificultad.

En 2024 una importante empresa de biocombustibles de la ciudad de Río Cuarto se puso en contacto con una cooperativa de reciclado local para encargarle un trabajo promisorio: la fabricación de unas “canastitas” con plástico reciclado. La cooperativa tuvo que rechazar la oportunidad por no contar con dos de las máquinas necesarias para realizar el trabajo; la que tenían era tan antigua que resultaba obsoleta.

En 2019, un taller textil familiar del barrio Los Artesanos, ciudad de Córdoba, recibió un pedido para cotizar la fabricación de 1500 bolsas de *merchandising* para un congreso internacional. La familia no contaba con las máquinas necesarias para cumplir con los plazos requeridos. Ya tenía el antecedente de haber fundido una máquina por sobre-uso para cumplir con un encargo —la única con la que contaban en ese entonces—.

Respecto al **transporte**, la falta o inadecuación de vehículos emerge en nuestro estudio como otro déficit decisivo: el 49% de las unidades encuestadas indicó dificultades de este tipo a la hora de evaluar la logística. Dentro de ellas, el 37% señaló como principal dificultad no tener vehículo y el 50% tener un vehículo inadecuado. En el relevamiento cualitativo, solo 6 de los 20 trabajadores acompañados contaban con movilidad propia pero en condiciones precarias: malas condiciones mecánicas —lo cual interrumpe procesos y compromisos de trabajo—, o sin papeles en regla para circular —lo que limita el radio de movimientos posibles—, así como vehículos inapropiados para el tipo de actividad que se realiza en cuanto al porte o capacidad para traslado de peso o volumen.

Al igual que la falta de espacio, la falta de movilidad propia tiene **consecuencias en la estructura de costos de las UP**:

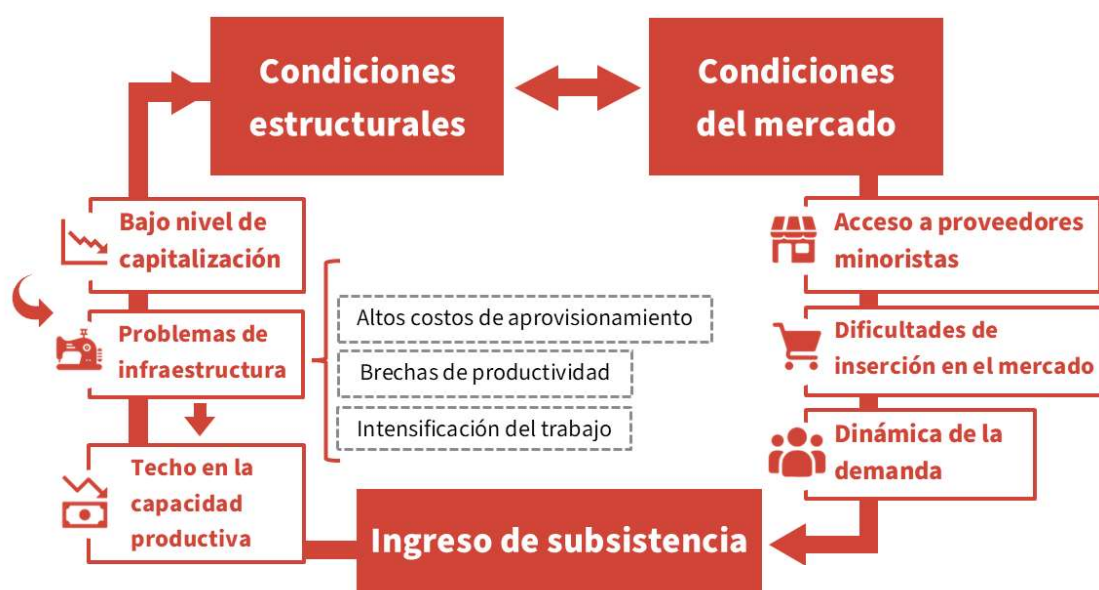
i. En el aprovisionamiento de materias primas: no contar con movilidad propia que permita trasladar los insumos en grandes cantidades o llegar a las zonas comerciales mayoristas hace primar la opción de negocios de cercanía, con precios más altos. Asimismo, la falta de vehículo conlleva una intensificación de la tarea de aprovisionamiento: R. carga varias cuadras los paquetes de yerba que compra para reventa; M. y L. caminan más de 20 cuadras con los rollos de tela que usan para la confección en su unidad textil asociativa.

ii. En la comercialización y entrega de productos: la falta de vehículo se compensa con gastos fijos en la contratación de fletes —para feriar, por ejemplo—, con la dependencia de la ayuda de redes familiares o de vecindad —“No me gusta tener que pedir...”—, y con la intensificación del trabajo —cuando ferian, M. y L. llevan mesas, sillas y perchero caminando, con la ayuda de un carrito de supermercado—.

4.2.3. La combinatoria de problemáticas y sus impactos en la sostenibilidad

En base a lo expuesto, podemos decir que las UPs encuentran un **techo en su capacidad productiva**, como parte de una **dinámica circular** que se observa de manera marcada en el sector manufacturero: la baja capitalización trae como consecuencia problemas de infraestructura, que a su vez condiciona hacia estructuras de costos desfavorables para las UPs, las cuales no habilitan posibilidades para modificar la escala de producción.

Figura 11. Dinámica de los problemas de sostenibilidad en las UP de la economía popular.



Fuente: elaboración propia.

Del mismo modo, en esta combinación de problemáticas destaca la relación entre la baja escala de producción y los altos costos de aprovisionamiento: la mayoría de los/as trabajadores/as no logra acceder a proveedores directos o compras a nivel mayorista, ya sea por no poder afrontar el gasto de la cantidad mínima o bien por no contar con capacidad productiva para absorber dicha compra.

¿Cómo se refleja esta relación circular en la sostenibilidad económica? Como consecuencia, **la ecuación costos-ingresos** en gran parte de las UPs **resulta**

principalmente de subsistencia: los ingresos apenas son suficientes para cubrir los costos de la actividad y una remuneración para los/as trabajadores/as. En el 51% de las UPs de nuestro relevamiento los ingresos no permiten contar con un excedente para invertir en la actividad o para sortear alguna de las dificultades mencionadas, situación que se amplía en el sector manufacturero al 67%. Ante el caso eventual de generación de un ingreso extra, el 50% de las UPs lo utiliza para asuntos personales (o lo distribuye en los asociados en el caso de las asociativas).

Esta condición reincide en los **bajos niveles de capitalización** o escasas posibilidades de disponer de recursos capaces de modificar la relación costo-beneficio, lo que consolida la posición desventajosa en el mercado.

4.3. Vender cerca, barato y “a ojo”: posibilidades y dificultades en la comercialización

La comercialización constituye un **desafío multidimensional** en el ámbito de la EP: en combinación con las condiciones productivas que desarrollamos anteriormente, los problemas de comercialización develan la compleja relación con el mercado y la imposición de un conjunto de reglas difíciles de sortear para las UPs del sector.

Nuestro estudio indica que la **principal dificultad comercial** que enfrentan las UPs atañe a la **dinámica de la demanda**, caracterizada por la **inestabilidad, la estacionalidad y la insuficiencia**: la falta de acceso a mercados donde colocar los productos, la imposibilidad de mantener precios competitivos y los inconvenientes para abastecer con regularidad ciertos circuitos de demanda, son algunos de los problemas más generalizados.

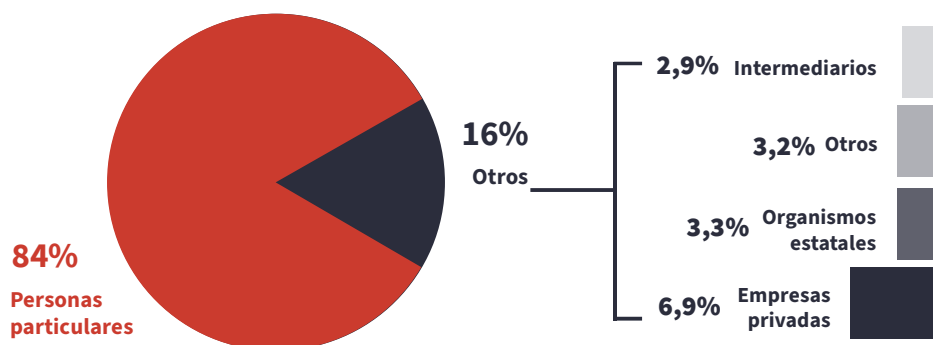
La inestabilidad de las ventas es manifestada como la principal problemática por el 50% de las unidades productivas encuestadas, aunque en algunas ramas tiene mayor peso —como en el sector primario o de agricultura familiar, dada la estacionalidad de la actividad—.

En las ramas manufactureras y algunos servicios, la inestabilidad se expresa en **momentos de sobreactividad** —cuando ingresan varios pedidos, se aproximan ferias o épocas especiales— **y momentos de paralización o subactividad**. Esta variabilidad tiene impactos directos en los ingresos de los/as trabajadores/as. Con una dinámica diferente, pero también caracterizada por la inestabilidad,

se encuentra el sector de la construcción. El trabajo en las obras va sufriendo interrupciones momentáneas o por tiempos prolongados imponderados: porque “no llegan los materiales”, porque “el dueño de la obra se queda sin plata”, por situaciones climáticas; de este modo, el trabajador asume más de una obra a la vez en aras de no perder oportunidades de trabajo.

¿Cómo se compone la demanda? ¿Quiénes son los clientes de la economía popular? En el 83,7% de las UPs relevadas los clientes principales son **personas particulares**, mientras que el 16,3% restante reconoce como principal cliente a empresas privadas (6,9%), organismos estatales (3,3%) e intermediarios (2,9%).

Figura 12. Composición de la demanda en principales clientes de UPs de la economía popular. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

En la provisión de servicios (oficios, comercio y otros), la proporción de particulares como principal cliente asciende al 89%, así como en unidades productivas individuales. En las unidades familiares y asociativas la vinculación comercial con empresas privadas toma relevancia para un 13%, mientras en las unidades individuales es significativamente baja (4,6%).

4.3.1. Plazas o canales de comercialización

¿En qué ámbitos de comercialización circulan los bienes y servicios de la EP? Nuestro estudio indica que la comercialización se realiza mayormente en **circuitos de cercanía**: vecinos, conocidos, vecinos de vecinos, escuelas, docentes, amigas

y amigos conforman la principal clientela. Esto significa que las economías populares resuelven la cotidianeidad de las comunidades donde se asientan.

El **barrio** como espacio de comercialización habilita:

- ✓ Desarrollar estrategias para sortear problemas de movilidad (falta de vehículos o vehículos inadecuados): R. revende yerba por su barrio con un carrito; M. sale dos veces por semana a vender sus productos con dos mochilas y un carrito; A. y M. venden panes, pastelitos y tortas fritas en los recreos de dos escuelas del barrio, a las que van caminando, cargando grandes *tuppers* con la mercadería.

- ✓ Movilizar estrategias de rebusque como la comercialización de artículos de primera necesidad —manufactura de alimentos, reventa de productos de limpieza o ropa interior—, que son los que sin error, temprano o tarde, se *venden*.

- ✓ Activar estrategias de captación y fidelización de la clientela y asegurar ventas implementando modalidades de financiamiento (el crédito de inter-conocimiento o fiado) y el “hacer precio”. Estas ventajas no sólo se dan en la oferta de bienes y servicios, también son parte de las ventajas en la compra de insumos en el barrio para las UPs.

¿Cuáles son los **limitantes de estos mercados de cercanía**? La circunscripción al barrio estrecha el horizonte de clientes. Por un lado, en cantidad: a S. le hacen encargos de panificados por *Whatsapp*, pero como no tiene vehículo para hacer entregas, la venta se cae; a C. (herrero) se le caen trabajos por no tener cómo mover sus herramientas o las piezas terminadas. Por otro lado, el barrio restringe la clientela en tipo, poniendo un límite a la proyección de líneas de bienes o servicios orientadas a públicos de mayor poder adquisitivo.

Nuestro estudio muestra que las iniciativas públicas de promoción de **espacios de comercio popular** —como ferias, paseos de compras o mercaditos barriales—, cumplen una función *habilitante*, en la medida en que ofrecen un espacio con días y horarios fijos de funcionamiento, así como infraestructura y publicidad institucional. Sin embargo, para muchos/as trabajadores/as la actividad no termina de rendir económicamente: pueden volver “apenas hechos” de una feria o incluso con un saldo negativo cuando tienen que pagar un flete.

¿Qué pasa cuando la EP sale del barrio? Nuestra investigación indica que las apuestas de ampliar canales de comercialización a otros ámbitos geográficos

y sectores sociales funcionan siempre y cuando los productos o servicios se adecúan a esos públicos. De lo contrario, la “salida” del barrio puede resultar, además de frustrante, una empresa difícil de sostener por los tiempos y recursos que compromete. A continuación dos casos que ilustran el punto:

Un caso exitoso: con el asesoramiento del Banco de Telas de Cáritas —un espacio de promoción y fortalecimiento de emprendimientos de pequeña escala en el eslabón de la confección textil—, una cooperativa de la ciudad de Córdoba logró desarrollar y diferenciar un producto estacional orientado a las clases medias: un “kit de verano”, compuesto de una lona, un almohadón mediano y una mochila que contiene ambas piezas. Las decisiones estéticas en cuanto a diseño, funcionalidad y terminación, le valieron a la UP la apertura a un nuevo segmento de público.

Un caso fallido: V. lleva adelante una UP individual de confección de lencería. Por vía de una familiar es invitada a exhibir sus productos en un *showroom* inaugurado en un barrio de clase media de Córdoba. La propuesta le genera expectativas: “Seguro ahí la lencería tiene más salida, porque es otra gente, otro público”. Ciertamente, el espacio de comercialización tuvo gran concurrencia, lo que suma como estrategia de *marketing*. Pero en esa jornada, durante las 3 horas que permaneció abierto, V. solo concretó la venta de una pollera usada y el retiro de dos corpiños ya encargados —de los cuales cobró solo uno, ya que el otro necesitó de modificaciones—. Los ingresos que generó ni siquiera compensaron los gastos de la jornada, ya que el 40% se lo llevó el pago del puesto y el resto no le alcanzó para el taxi/remís de vuelta a su casa.

Para tornarse una vía efectiva de fortalecimiento en las estrategias de comercialización, la inserción en mercados de mayor poder adquisitivo necesita ser **acompañada de procesos de testeo, diferenciación y/o adaptación en productos y servicios.**

Asimismo, debe contemplarse que la actividad comercial es parte del proceso de realización del producto o servicio y, como tal, requiere de recursos económicos para sostenerse (*packaging*, publicidad, logística), los cuales deben ser incorporados a los costos. Si el acceso a una nueva plaza comercial modifica la estructura de costos, es necesario que éstos sean tenidos en cuenta en la fijación de precios, de lo contrario la nueva plaza no es sostenible.

Por otra parte, la apertura de nuevas plazas de comercialización implica fortalezas productivas que garanticen el **abastecimiento con regularidad** de estos nuevos circuitos. El desarrollo de un canal desde el comercio digital es una de las estrategias que debe analizarse bajo estas referencias. En varios de los casos que pudimos estudiar, las dificultades para tener y sostener *stock* de productos terminados acota las posibilidades de vender por fuera de los mercados de cercanía y relaciones de inter-conocimiento. Dos ejemplos nos ayudan a iluminar esto:

En 2022, V. tuvo invitaciones para exhibir sus productos de lencería en distintos espacios comerciales. En poco tiempo se encontró con un problema: no podía tener productos “parados” en cada uno de esos lugares porque no tenía *stock* suficiente. Durante algunos meses, en su intento por sostener todos los canales en simultáneo, iba de acá para allá con los productos. La estrategia resultó agotadora y decidió quedarse solamente con el mercadito de su barrio.

En la región de Traslasierra, una unidad asociativa de fraccionamiento y comercialización de hierbas aromáticas y medicinales generó contactos para crear una plaza de comercialización en la región sur de la provincia. El vínculo comercial no prosperó por la discontinuidad productiva de la UP: las hierbas tienen un ciclo estacional y la UP carece de recursos para realizar compras al por mayor que le permitan acopiar la materia prima necesaria —en cantidad y variedad— para garantizar continuidad en la provisión y sostener un nivel regular de ventas.

4.3.2. Definición y regulación de precios

La definición del precio de venta de un bien o servicio es fundamental en la sostenibilidad de las UPs, ya que es la base de determinación de los ingresos. En las UPs de la economía popular **el reconocimiento del trabajo es todo un desafío** y suele ser, como vimos, la principal variable de ajuste para compensar debilidades competitivas. Es la retribución a la mano de obra, entonces, donde se libra la principal batalla con la competencia que se presenta en el mercado.

Una importante proporción de nuestros/as encuestados/as declara incertidumbre y desconocimiento en la tarea de fijación de precios y cálculo de costos, y valora contar con capacitaciones para incorporar saberes técnicos en la materia. El 50% expresa dificultades para fijar o negociar precios de ventas adecuados y un 32,4% para calcular costos; en la actividad manufacturera estas cifras ascienden a 62% y 50%, respectivamente.

Vale señalar que nuestro estudio se realizó en un contexto macroeconómico inflacionario —año 2023—, de modo que la tarea de regular y redefinir precios emergió como un desafío cotidiano para las UPs relevadas, y en la mayoría de los casos como una labor agobiante. Como parte de las estrategias para no perder clientes, los/as trabajadores/as movilizaban la de “aguantar el precio”, es decir, posponer el traslado correspondiente a los aumentos en sus costos en pos de fidelizar clientela, aun a sabiendas de estar estrechando al límite la remuneración de su propio trabajo —y por tanto, la propia sostenibilidad de su UP—.

Nuestro trabajo de campo indica que los/as trabajadores/as **movilizan, combinan o “promedian” diferentes criterios** para definir sus precios:

- i. atender a la cobertura de los costos;
- ii. atender a un principio de justicia o precio justo que considera el trabajo incorporado en los productos o servicios y las posibilidades de pago de sus consumidores;
- iii. sondear niveles de precios de referencia de la competencia.

En las ramas de manufactura y de comercialización o reventa, la mayoría utiliza **metodologías caseras y de fácil aplicación** para el cálculo de costos, asumiendo los riesgos que presentan los procesos inflacionarios, principalmente

el de no lograr cubrir los costos de reposición. Las personas seleccionan algunos indicadores que les permiten resolver la ecuación:

✓ Cálculo entre el costo de reposición de los insumos/productos y la capacidad de pago de los clientes: “*Lo que gasto y un poquito más*”, así le pone el precio A. (barrio Obrero, Río Cuarto) a los panificados de elaboración propia y a los productos de limpieza que revende en el garaje de su casa. Un indicador para fijar “ese poquito más” es dar con un precio “que la gente del barrio pueda comprar”.

✓ Cálculo por aproximación a los costos fijos y semivariantes —como gas o electricidad—, utilizando una fórmula que, se presume, los contempla. Con esa lógica, por ejemplo, N. suma los costos variables de su producción y luego le agrega un porcentaje fijo que abarcaría los costos fijos o semivariantes y un extra representando su ganancia.

Resulta necesario tornar visible la problemática de los denominados **costos ocultos**, sobre todo para el caso de quienes producen en sus viviendas particulares o utilizan un vehículo propio para reparto o traslado de infraestructuras. Los/as trabajadores/as suelen no contabilizar dentro de sus costos el consumo eléctrico, el gas, la movilidad para traslado de herramientas u otros dispositivos de trabajo (estructuras de ferias, materias primas, etc.), o el desgaste por uso o desactualización tecnológica —amortización o fondo de compensación— de las maquinarias o equipos.

El sondeo del comportamiento de la competencia, la comparación de precios y calidad de productos, y la diferenciación de segmentos de consumidores (ubicación geográfica, nivel socioeconómico) son estrategias que complementan a las arriba mencionadas. Por ejemplo:

C. (esteticista) se fija cuánto cobran las estéticas de la zona y en base a eso regula sus precios; cuando compara con las estéticas del centro, se da cuenta de lo barato que cobra.

V. (productora textil) toma como referencia los precios de los productos de lencería industrial que se revenden en su barrio y pone los propios un poco más caros, ya que son de mejor calidad que los primeros.

S. investiga vía redes digitales (sobre todo estados de *Whatsapp*) el precio al que se publican productos similares a los panificados que elabora.

Mientras tanto, en la rama de oficios (carpintero, herrero, pintor, albañil), se reconoce una metodología consolidada: multiplicar por dos el valor de los materiales requeridos por cada servicio o prestación (la diferencia da el valor de la mano de obra). Esta relación funciona al estilo de un código arancelario para los servicios profesionales y da cuenta de un claro reconocimiento a un saber específico.

5. El cuentapropismo como alternativa a empleos de mala calidad

A pesar de las dificultades de sostenibilidad señaladas, nuestro estudio muestra que, en la experiencia y trayectorias de los/as trabajadores/as de la economía popular, el trabajo autogestionado o por cuenta propia constituye una alternativa subjetivamente mejor valorada frente a las **condiciones precarias** que caracterizan a las **ofertas de trabajo asalariado efectivamente disponibles** para ellos/as.

A partir de la reconstrucción de trayectorias laborales recientes y del seguimiento de esquemas de pluriactividad en su dinámica cotidiana, nuestro estudio muestra que las posibilidades de trabajo asalariado realmente existentes para las poblaciones que desarrollan actividades en la EP **no solo se caracterizan por la “informalidad”** —es decir, su condición no registrada—, sino que **representan desventajas sistémicas** como:

- i. **Discontinuidad**, intermitencia o parcialidad en las contrataciones, con la consecuente imposibilidad para los/as trabajadores/as de reunir un ingreso mínimo desde esos empleos, como de proyectarse en dicha actividad a futuro.
- ii. Exigencias de **jornadas sobre-extendidas** de trabajo con requerimiento de tiempos y horas extras, muchas veces sin previsión.
- iii. Relaciones de **subordinación** patrón-empleado que pueden comportar experiencias cotidianas de destrato y humillación. En este sentido, el sector del empleo doméstico es un caso paradigmático: las prácticas de control y vigilancia son algunas de las formas de violencia trivializada que sufren las trabajadoras en su cotidiano.
- iv. **Ausencia de derechos**: imposibilidad de tomarse licencias por enfermedad o para cuidado de familiares, tanto en situaciones extraordinarias como ordinarias (tramitar un turno, llevar a un hijo al médico, hacerse un estudio).
- v. **Bajas remuneraciones comparativas**, con horas extras no abonadas, retrasos y retaceos sistemáticos en los montos previamente acordados. Los datos estadísticos nos ofrecen precisiones comparativas: si tomamos la EPH-TU para el 3° trimestre de 2024, las y los trabajadores **cuentapropistas**

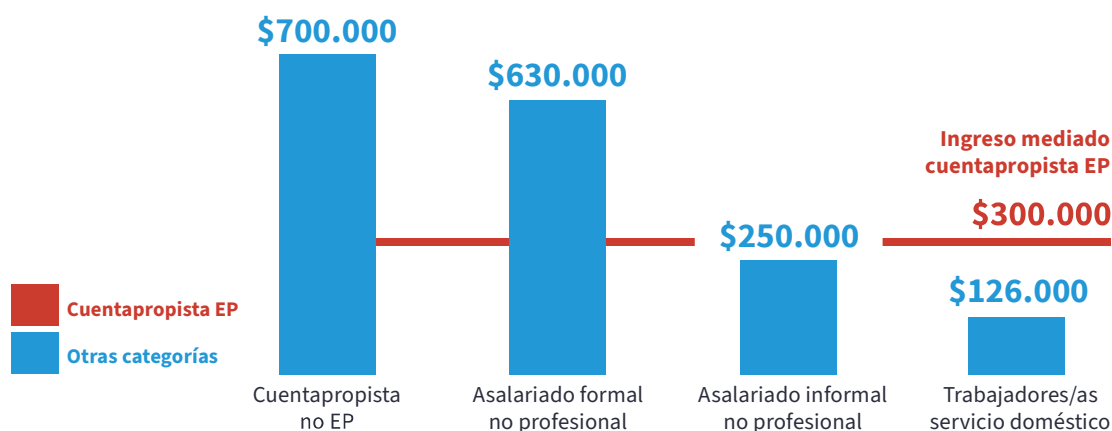
pertenecientes al segmento de la economía popular —es decir, de calificación ocupacional técnica, operativa o sin calificación— reúnen un **ingreso mensual promedio 38% mayor que el de los asalariados informales de igual calificación** y 151% mayor que el de las trabajadoras de casas particulares.

Tabla 4. Niveles de ingreso mensuales medianos de cuentapropistas EP con relación a otras categorías ocupacionales. Provincia de Córdoba.

	Cuentapropista EP	Cuentapropista No EP	Asalariado formal no profesional	Asalariado informal no profesional	Trabajadores servicio doméstico
Ingreso promedio	\$ 405,398.04	\$ 794,494.66	\$ 653,923.61	\$ 293,991.40	\$ 161,818.14
Ingreso mediano	\$ 300,000.00	\$ 700,000.00	\$ 630,000.00	\$ 250,000.00	\$ 126,000.00
Brecha de ingresos medios (EP y otras categorías)		0.51	0.62	1.38	2.51
Brecha de ingresos medianos (EP y otras categorías)		0.43	0.48	1.20	2.38

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

Figura 13. Comparación de ingresos medianos mensuales entre cuentapropistas EP y otras categorías.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH-TU (INDEC, 2024).

En su conjunto, estos rasgos nos hablan del **deterioro estructural de la categoría laboral asalariada**, tanto en términos de condiciones como de ingresos.

Las trayectorias laborales recientes de nuestros encuestados indican que el 80% de ellos pasó de tener un empleo o trabajo en relación de dependencia (en una relación 40-60 bajo condiciones registradas y no registradas) a trabajar por su cuenta. Cabe aclarar que entre una y otra actividad, el 50% de estas personas atravesó momentos de desempleo.

Nuestro estudio indica que el trabajo autogestionado emerge como alternativa al trabajo asalariado no solo ante un despido o desafiliación salarial, sino también como **iniciativa personal para salir de empleos de mala calidad**. Del universo de trabajadores/as que compone nuestra muestra, identificamos que cada vez que alguno/a de ellos/as contó con la posibilidad de reunir un pequeño monto de capital —por una herencia, indemnización o préstamo—, éste fue invertido en un emprendimiento por cuenta propia, con la expectativa de transformarlo en su actividad laboral principal. Traemos algunos casos:

G., trabajador de la zona sur de Córdoba capital, montó en 2022 su emprendimiento de carpintería artesanal con la indemnización del *call center* donde había trabajado por más de 10 años.

A. invirtió la indemnización recibida en 2022 como cuidadora de una señora mayor para armar una química (fraccionamiento y reventa de productos de limpieza al menudeo) en el garaje de su casa de Río Cuarto.

C. invirtió el dinero que le tocó por la venta de la casa de sus padres —herencia dividida entre 9 hermanos— en un proyecto de venta de comidas: compró instrumental y pagó por adelantado un curso de dos años en una escuela gastronómica de renombre ubicada en el centro de la ciudad de Córdoba.

5.1. Las ventajas comparativas del cuentapropismo

En la experiencia cotidiana de los/as trabajadores/as de la EP, el trabajo autogestionado o por cuenta propia representa la posibilidad de:

✓ **Ser dueño de tu tiempo.** Estamos hablando de un sector socioproductivo que trabaja entre 9 y 12 hs diarias, poco más de 57 horas semanales, de modo que no ha de sorprendernos que para nuestros/as encuestados/as sea de crucial importancia contar con la posibilidad de manejar y acomodar los tiempos laborales a los requerimientos de las responsabilidades domésticas y de cuidado. Poder maniobrar los trajines del cotidiano —llevar a un hijo/a a una atención médica, parar en caso de enfermedad—, y decidir cuándo y cuánto se trabaja en cada cosa. Si bien estas situaciones no están libres de costos o perjuicios económicos, en el trabajo autogestionado no resultan incompensables como ocurre con el descuento del día en la relación asalariada. De acuerdo a nuestro estudio cualitativo, *ser dueño del propio tiempo* no es una ventaja meramente organizativa, sino que representa igualmente un valor de dignidad personal: poder decidir sobre condiciones de la vida propia y familiar. Asimismo, en comparación a trabajos asalariados marcados por altos niveles de subordinación, el trabajo autogestionado promete la posibilidad de ganarte la vida “sin tener que agachar la cabeza”.

✓ **Tener algo propio y proyectarlo hacia el futuro.** El estudio cualitativo indica que el trabajo autogestionado representa la posibilidad de construir algo propio (un taller, un negocio, un oficio); trabajar “para uno”, en oposición a trabajar “para otro”, así como “no depender” de otros/as. El desarrollo de un proyecto laboral autogestionado es vivido como realización y valorización personal: construir una identidad propia (“hacerse un nombre”) o ser reconocido por saberes y cualidades singulares (“que los clientes te tengan confianza”, “que te conozcan”).

✓ **Desarrollar y valorizar saberes y procesos de auto-aprendizaje.** El 75% de nuestros/as encuestados/as declara al aprendizaje “por su cuenta” como principal medio de formación. El trabajo autogestionado habilita procesos de experimentación, creatividad, innovación y auto-aprendizaje. Los/as trabajadores/as acompañados en el estudio cualitativo suelen mostrar con orgullo sus diseños originales, trabajos hechos a medida, o soluciones innovadoras a procesos o productos a pura inventiva y a *darse maña*.

5.2. Emprender desde la EP: ¿y el “mientras tanto”?

El estudio nos permitió identificar algunas de las principales dificultades que emergen en los procesos de *puesta en marcha* de actividades autogestionadas o emprendimientos por cuenta propia en el ámbito de la EP. *Emprender* es **un tiempo de inversión que demanda costear procesos de aprendizaje, prueba y error**; las condiciones desde las cuales se emprende en la economía popular estrechan las posibilidades de superar esa etapa inicial.

Al partir de una baja disponibilidad de capital —en los casos de nuestro estudio, el escaso capital inicial proviene de situaciones excepcionales como una indemnización o la herencia de algún bien familiar—, las UPs se impulsan con **poco margen para amortizar el tiempo de experimentación y maduración que requiere hacerlas sostenibles** por sí mismas.

¿Cómo subsisten los/as trabajadores/as mientras y hasta que su proyecto por cuenta propia funciona? La pluriactividad es una de las estrategias más corrientes: se emprende manteniendo otra/s ocupación/es —sea por cuenta propia o asalariadas— que funcionan como base y sostén de la apuesta a una nueva unidad productiva. Sin embargo, este esquema funciona también como techo y limitante, ya que difícilmente deja los márgenes de tiempo suficientes y necesarios para impulsar la UP, lo cual “alarga” o impide dinamizar la etapa inicial de inversión. Como suelen expresar los propios trabajadores/as, “al final no me queda tiempo para lo mío”. En efecto:

✓ El 50% de nuestros encuestados no puede dedicarse plenamente a su unidad productiva autogestionada. Este porcentaje asciende al 75% en el caso de los pluriactivos.

✓ A menores ingresos, se estrechan las posibilidades reales de destinar tiempo a los procesos de inversión —en capacitación, aprendizaje o innovación— requeridos por la puesta en marcha o mejora de un proyecto autogestionado: “Nosotros, si no trabajamos, no comemos”.

✓ Las estrategias compensatorias de extensión e intensificación del trabajo —trabajar los fines de semana o reducir las horas de descanso— encuentran, temprano o tarde, su fecha de vencimiento, por agotamiento personal o familiar.

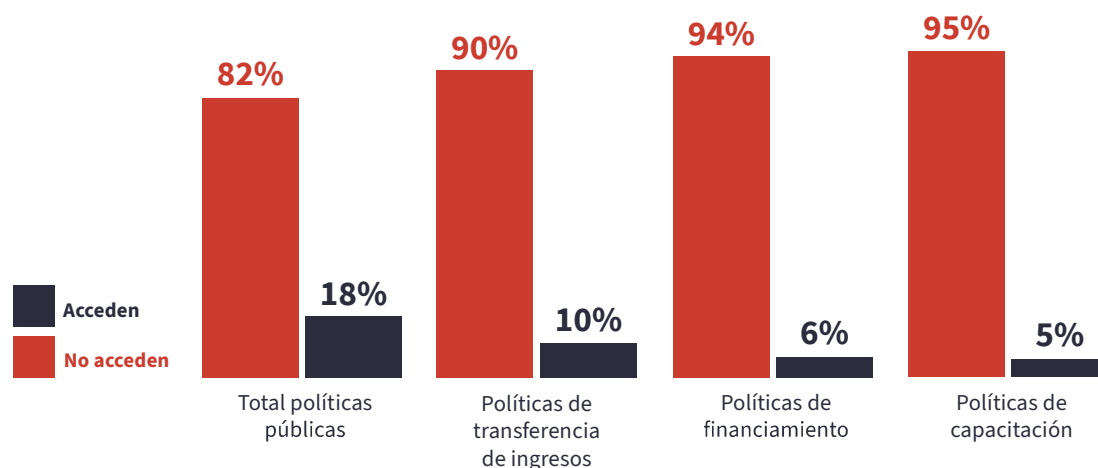
En síntesis, el *multitasking*, la sobre-ocupación y la insuficiencia o discontinuidad de los ingresos producidos por las unidades productivas autogestionadas amenazan su sostenibilidad.

Nuestro estudio cualitativo revela momentos en que una oferta o posibilidad de trabajo asalariado, aun precarizada y de mala calidad, puede ser situacionalmente valorizada y aceptada como una “salida” a la fatiga y el agotamiento provocados por la hiper-agencia que demandan las UPs o emprendimientos autogestionados. Sin embargo, en algún momento y de manera cíclica, las condiciones de esas ofertas laborales vuelven a empujar a los/as trabajadores/as hacia la apuesta cuentapropista.

6. Políticas públicas en la economía popular

Nuestro estudio cuantitativo da cuenta de un **alcance reducido de las políticas públicas** para el sector de la EP. Entre nuestros encuestados, al momento del relevamiento **solamente un 17,6% declaró vinculación con algún tipo de política o programa**, que podemos diferenciar entre: transferencia de ingresos a los/as trabajadores/as; financiamiento a unidades productivas (subsidios o créditos); capacitación o líneas de formación (en oficios o habilidades para la gestión económica o productiva); y otras de menor incidencia (asistencia técnica, compras estatales).

Figura 14. Alcance de políticas públicas a trabajadores/as o unidades productivas de la economía popular. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

Los **programas de complementación o transferencia de ingresos** se registran en el **9,8%** de nuestros/as encuestados/as, siendo el tipo de política pública de mayor alcance relativo. Destacan las siguientes características:

✓ Quienes acceden a este tipo de política se distribuyen de la siguiente manera: 76,7% corresponde al *Programa Nacional Potenciar Trabajo*, con una transferencia, para el momento de realización del estudio, equivalente a la mitad de un salario

mínimo vital y móvil; 13,3% al programa del municipio de Córdoba para *Servidores Urbanos*; 10% al programa *Tarjeta Social* y 3,3% al *Programa Primer Paso*, políticas de nivel provincial.

✓ El 90% de los/as trabajadores/as que recibe estas transferencias manifiesta que sus ingresos son insuficientes para vivir.

✓ En términos de género, el acceso en mujeres duplica al de los varones. Mientras en las mujeres el 13% percibe una política de ingreso, en varones este guarismo alcanza al 6,8%.

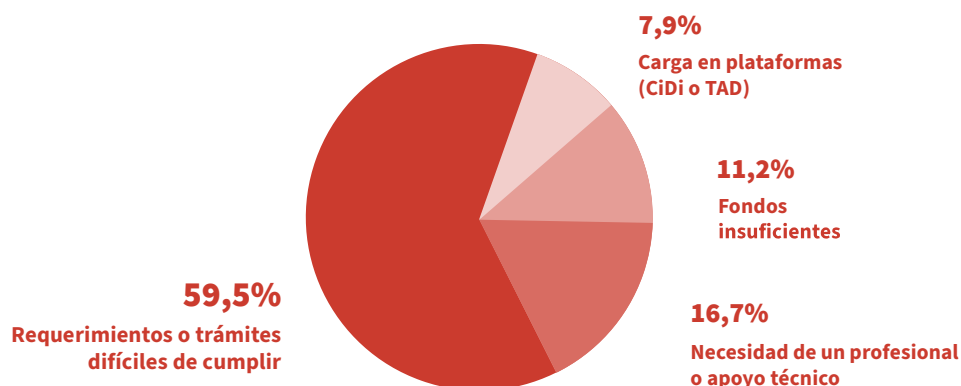
✓ Si analizamos la cobertura por sector productivo, el alcance se amplía en quienes desarrollan actividades manufactureras (28,6%).

✓ En cuanto al alcance territorial, estas políticas se concentran en la zona centro de la provincia: el 70% de sus beneficiarios son de esta región.

Las **políticas de financiamiento** (créditos o subsidios) alcanzan a un **5,9%** de las unidades productivas relevadas: 3% en subsidios para maquinaria o infraestructura y 2,9% en alguna línea de crédito o microcrédito. Se trata de políticas valoradas por habilitar mejoras de infraestructura —vía adquisición de maquinaria o renovación de herramientas: “Esas cosas caras que si no tenés toda la guita junta, no podés comprar”—, con impactos directos en los niveles de productividad. Constituyen también oportunidades de *fondeo*: observamos que buena parte de las UPs utiliza estos apoyos para aprovisionarse de insumos al por mayor, obteniendo ventajas en la incidencia de las materias primas en la estructura de costos.

Entre las principales dificultades para el acceso políticas de crédito o subsidio indicadas por nuestro estudio, destaca la complejidad de los procesos de postulación: el 59,5% de los/as encuestados/as señala que los trámites y requerimientos de estas políticas son difíciles de cumplir; el 16,7% entiende que no puede realizarse si no se cuenta con un profesional o técnico de apoyo; el 7,9% manifiesta dificultades de carga en plataformas virtuales (CiDi o TAD).

Figura 15. Dificultades, identificadas según nivel de importancia, en el acceso a políticas de crédito o subsidios para unidades productivas de la economía popular. Provincia de Córdoba.



Fuente: elaboración según relevamiento propio durante agosto y setiembre 2023.

El estudio cualitativo refuerza esta lectura identificando intentos fallidos de aplicación a programas *online* por falta de familiaridad con las plataformas, dificultades para reunir requisitos o documentación, así como obstáculos para destinar tiempo a la postulación. Los siguientes casos ilustran la problemática:

En 2023, V. intentó postular a un crédito del Banco de la Gente, incentivada por compañeras emprendedoras de la feria donde vende sus productos de lencería. La postulación era virtual, por CiDi. V. sorteó el primer escollo — contar con un tercero como garante, al no tener recibo de sueldo propio— consiguiendo el apoyo de un familiar; sin embargo, no pudo realizar el proyecto escrito demandado por la postulación y desistió. También reconoció que tomar el crédito le daba miedo: no estaba segura de poder cumplir con las cuotas para devolverlo.

En 2018, B. realizó la capacitación ofrecida por el gobierno provincial para aplicar al formulario del Banco de la Gente. Sin embargo, se encontró con dificultades para cargar ítems referidos a plan de negocios y planilla de costos.

Pidió ayuda a una conocida que contaba con estudios secundarios con orientación en contabilidad y lo hicieron juntas. El crédito, no obstante, no le fue otorgado.

En localidades del noroeste cordobés, quienes “se animan” a aplicar a programas vía solicitudes *online* son en su mayoría mujeres jóvenes: cuentan con más habilidades digitales y se han ido familiarizando con la modalidad CiDi. Cuando otros/as ven la experiencia, prueban o les piden ayuda. Sin embargo, si no hay asistentes o intermediarios como guía no toman la iniciativa de “a ver cómo es esto” o “a ver en qué puedo inscribirme”.

En este sentido, observamos el rol decisivo de la **facilitación y asistencia técnica en territorio** para el acceso a estas políticas: técnicos municipales, voluntarios, estudiantes o docentes universitarios y referentes de organizaciones sociales ocupan una función fundamental como facilitadores. Los/as trabajadores/as que entablan vínculos cotidianos con estos agentes ensanchan y diversifican sus posibilidades para garantizar canales efectivos de información sobre políticas y programas públicos, como también para atravesar exitosamente los procesos de inscripción o postulación, al contar con acompañamiento experto y personalizado.

Con relación a **políticas públicas de capacitación gratuita**, sólo un **4,9%** de los/as encuestados/as reconoce recibirlas. Observamos que en las trayectorias de los/as trabajadores/as los cursos y capacitaciones gratuitos en oficios, conocimientos administrativos y de comercialización, representan oportunidades efectivas de fortalecimiento y especialización laboral. Identificamos un **amplio interés y disposición** de la población de la EP a tomarlos, así como una diversidad de actores y ámbitos institucionales que los ofrecen: políticas municipales y provinciales, organizaciones barriales, eclesiásticas, fundaciones y ONGs, universidades y cámaras empresariales. El 45% de los/as trabajadores/as encuestados/as manifiesta que una parte importante de las habilidades y conocimientos para el desarrollo de su actividad fue adquirida en cursos o talleres en este tipo de instituciones, a la vez que un 19% la valora como la principal fuente de aprendizaje.

En los casos acompañados en nuestro estudio cualitativo, se valoran los cursos presenciales como instancia formativa y como oportunidad para conocer gente y hacer contactos. Cuando los cursos “se quedan cortos” —por ser demasiado introductorios o generales, o no contar con las herramientas o infraestructura para hacer prácticas—, los/as trabajadores/as suelen completar los saberes impartidos con instancias autodidactas: videos en plataformas como *YouTube*, *TikTok* e *Instagram*. Veamos un caso que resulta ejemplificador de estas valoraciones:

En 2019, V. (48 años, ciudad de Córdoba) tomó un curso de confección en lencería brindado por una fundación ligada al colegio parroquial al que mandaba a sus hijos. Para su trayectoria laboral, esa experiencia significó “un antes y un después”: si bien ya contaba con experiencia en confección de ropa, ese curso le permitió aprender “los *tips* y las formas de resolver” procesos específicos para prendas de lencería. Años después sigue recurriendo al cuaderno espiralado donde conserva los apuntes sobre modelos, medidas y cálculos aprendidos en el curso. Aunque al curso “le faltaba la parte práctica”, porque el lugar no contaba con máquinas —evaluación que se repitió en otros casos de nuestro relevamiento—, ella se ponía a hacer pruebas con los moldes apenas volvía a su casa. Además, en el curso conoció a su profe (una diseñadora industrial), que sería luego una figura clave para poner en marcha su emprendimiento personal. También conoció a una vecina que la invitó a la feria donde hoy comercializa su producción y a la dueña de la casa de telas que se convirtió en su proveedora más importante.

Asimismo, observamos el potencial que adquieren estas acciones cuando incluyen en su cartera de capacitadores a los propios capacitados, es decir, trabajadores/as de la EP:

N. (45 años, esteticista de la ciudad de Córdoba), luego de tomar un curso de “Córdoba Me Capacita”, pasó ella misma a formar parte del plantel docente del programa. Esta integración significó un ingreso extra en su economía pero a la vez un estímulo para continuar ampliando su propia formación,

así como una fuente de autoconfianza y reconocimiento social con impactos positivos —aumento de clientela, progresiva capitalización— en su UP de estética en el barrio Comandante Espora.

En los **segmentos más vulnerables de la EP**, uno de los principales obstáculos para acceder a políticas de capacitación es la **falta de tiempo y recursos**. Aun cuando la capacitación sea gratuita, implica gastos y tiempos de traslado de los que no siempre se dispone —sobre todo en las mujeres, que concentran los trabajos domésticos y de cuidado—. Además, los segmentos más vulnerables no disponen de margen para destinar tiempo inmediatamente productivo (“si no trabajo, no como”) en tiempo de inversión a futuro (formación).

Finalmente, quienes reciben políticas de financiamiento y capacitación diferencian su procedencia de la siguiente manera: el 50% las identifica como programas desarrollados por los municipios, en segundo lugar se reconocen políticas del estado nacional (38%) y un 9% del nivel provincial. En términos territoriales, tienen mayor alcance en la zona sur (20,7%) y noroeste (17,4%), a diferencia de las políticas de transferencia de ingreso, que se concentran en la región centro.

Referencias

- Assusa, Gonzalo, Lombardo, Sonia, Echenique, Ezequiel y Barri, Juan. (2025). *Mitos y realidades del mercado de trabajo cordobés*. <https://pensarigualdad.org/wp-content/uploads/2025/02/Mitos-y-realidades-del-mercado-de-trabajo-cordobes-marzo.pdf>
- Becerra, Natalia, Franco, María José y Tomatis, Karina. (2019). “Un país con 40 millones de emprendedores”. La política de economía social y popular para superar la pobreza. En Marcelo Nazareno, María Soledad Segura y Guillermo Vázquez (editores) *Pasaron cosas: política y políticas públicas en el gobierno de Cambiemos*. Córdoba Brujas; Córdoba: Universidad de Nacional de Córdoba (UNC). <http://hdl.handle.net/11086/14448>
- Federación de Entidades Profesionales Universitarias de Córdoba. [FEPUC]. (2024). *Estudio anual sobre Condiciones Laborales en profesionales de la provincia de Córdoba. Encuesta nacional. Mayo 2024*. <https://fepuc.org.ar/profesionales-cordobeses-precarizacion-y-pluriempleo-en-aumento-se-consolida-la-monotributizacion/>
- Quirós, Julieta y Tomatis, Karina (Coords.). (2022). *Caracterización cuali-cuantitativa: rasgos y problemáticas de las/os trabajadoras/es de la economía popular de la Provincia de Córdoba en base a investigaciones y fuentes estadísticas disponibles*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Consejo Nacional Investigaciones Científicas Técnicas. <https://idacor.conicet.gov.ar/primer-informe-tecnico-economia-popular-en-la-provincia-de-cordoba-2022/>
- Quirós, Julieta y Kenbel, Claudia. (Coords.). (2024). *Protocolo de trabajo de campo cualitativo: herramientas etnográficas para un ámbito específico de aplicación*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Filosofía y Humanidades. <https://museoantropologia.unc.edu.ar/wp-content/uploads/sites/16/2024/05/Protocolo-tc-cualitativo-2024.pdf>
- Singer, Paul. (2007). Economía solidaria: un modo de producción y distribución. En José Luis Coraggio (Comp.), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas* (pp. 59-78). Buenos Aires: Editorial Altamira.

Tomatis, Karina, Orchansky, Carolina, Magnano, Cecilia y Vélez, Juan Gabriel. (2025). *Estudio de organizaciones de la economía social y popular del sector textil de Córdoba: Resultados del relevamiento de unidades productivas vinculadas a La Mesa Textil de Córdoba*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas.

Fuentes

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INDEC]. *Encuesta permanente de hogares Total Urbana. Tercer trimestre 2010, 2016, 2023 y 2024* [Base de microdatos]. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos-1>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INDEC]. (2025). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. República Argentina. Síntesis de resultados*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos. <https://censo.gob.ar/index.php/censo-2022-sintesis-de-resultados/>

Más información
sobre nuestro proyecto

