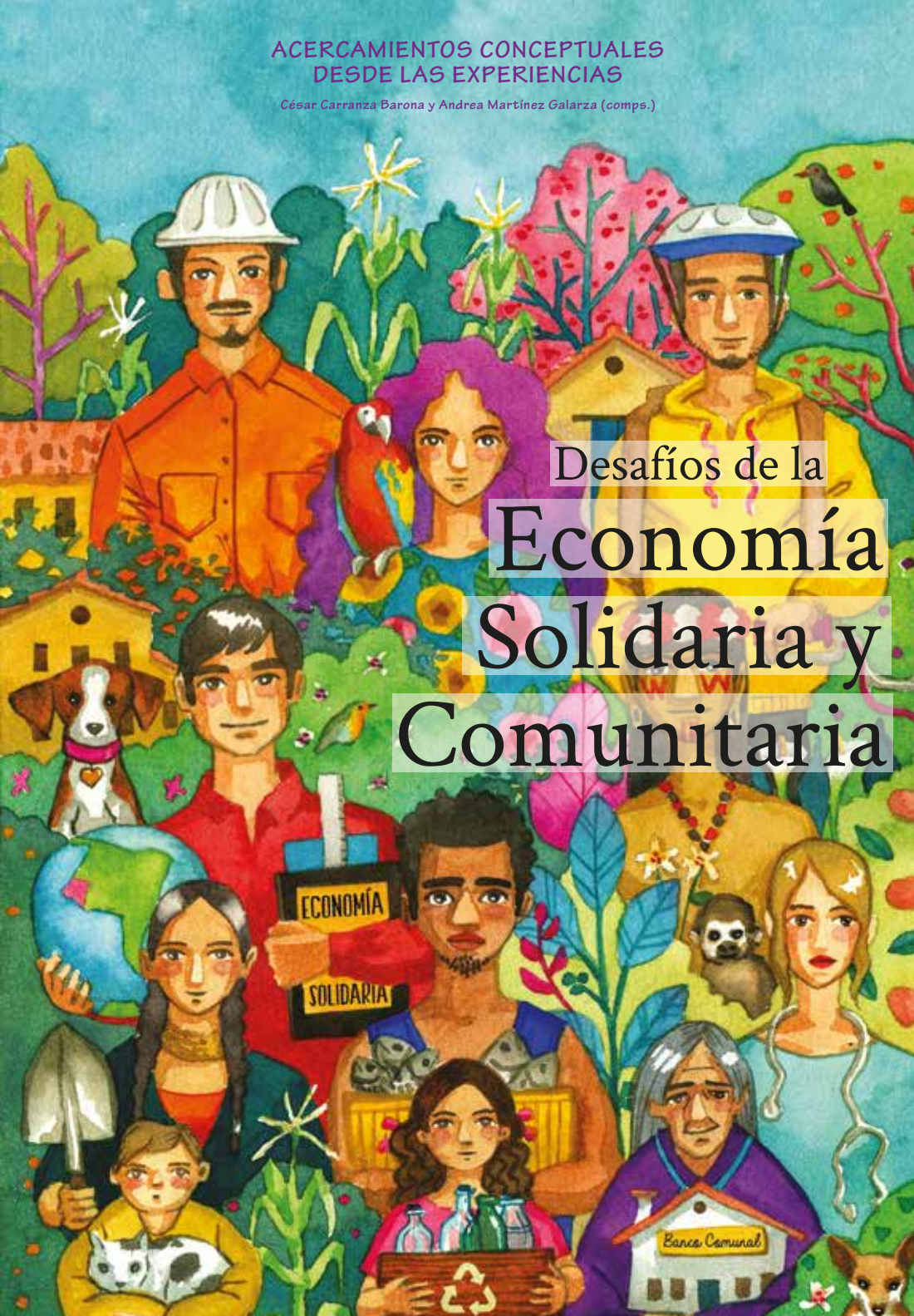
ACERCAMIENTOS CONCEPTUALES
DESDE LAS EXPERIENCIAS

César Carranza Barona y Andrea Martínez Galarza (comps.)

Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria



Compiladores
César Carranza Barona, Andrea Martínez Galarza

Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria

Acercamientos conceptuales desde las experiencias

Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria. Acercamientos conceptuales desde las experiencias. César Carranza Barona, Andrea Martínez Galarza (comps.), 1.ª ed. Universidad Central del Ecuador, Quito (Ecuador): 2020.

ECONOMÍA SOCIAL, SOLIDARIA Y COMUNITARIA | ECUADOR, AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO | SOSTENIBILIDAD | TERRITORIOS | MERCADO | ECONOMÍA ECOLÓGICA Y FEMINISTA | TRABAJO | FINANZAS LOCALES E INCLUSIÓN | INSTITUCIONALIDAD Y POLÍTICAS

ISBN: 978-9942-36-957-4

Edición General: Gustavo Pazmiño
Diseño: Steven Castillo
Diseño de portada: Julio Guevara
Editorial: EcuadorSapiens | Colón y 9 de Octubre, Quito | E-mail: ecuadorsapiens@gmail.com

© César Carranza Barona, Andréa Martínez Galarza (comps.), 2020
© Editorial EcuadorSapiens, 2020

Seminario Internacional Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria. Acercamientos conceptuales desde las experiencias, fue organizado por el Grupo de Investigación de Economía Social y Solidaria de la Universidad Central del Ecuador el 27, 28 y 29 de marzo de 2019, como parte del proyecto de investigación "Reconstrucción histórico conceptual y sistematización de experiencias de Economía Comunitaria y Economía Solidaria en Ecuador", que contó con el financiamiento del Programa ARES-AI R2. Este seminario se lo realizó en coordinación con el movimiento de Economía Popular Social y Solidaria del Ecuador (MESSE) y contó con el apoyo y financieamiento de la Fundación Maquita. Los artículos de este libro fueron sometidos a un proceso de revisión de pares.

Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre cuando se cite la fuente.

ÍNDICE

Presentación | *págs. v-xi*
Grupo de Investigación de ESS de la UCE

Biografías | *págs. xii-xvii*

I. De lo conceptual

Despliegue histórico, diversidad y horizontes de una economía social, solidaria, comunitaria | *págs. 20-48*
Raúl González Meyer

Pluralidad de conceptos sobre las otras economías en América Latina: una mirada panorámica a los últimos cuarenta años | *págs. 50-75*
Víctor Jácome Calvache

Um pluriverso para economias plurais, uma discussão sobre alianças possíveis por outros mundos | *págs. 77-88*
Aline Araújo

La economía plural: un marco teórico plausible para la ordenación de las relaciones sociales | *págs. 90-101*
Natalia Doukh

II. Reflexiones sobre principios específicos

La economía será social y solidaria solo si es feminista | *págs. 104-122*
Zaloa Pérez Hernandorena

Alternatividad epistemológica de las economías comunitaria y feminista:
apuntes previos para una agenda conjunta | *págs. 124-148*
Nicolás Villavicencio, Luis Arias

La posibilidad y la necesidad de la economía solidaria «Derrotar la pobreza en todas las casas» | *págs. 150-175*
Howard Richards

III. Análisis de casos

La economía social y solidaria y el Buen Vivir en Ecuador | *págs. 178-202*
Unai Villalba-Eguiluz

Institucionalización de las iniciativas de economía social y solidaria. Análisis y desafíos en el Ecuador a través de un enfoque institucional y sustantivo de la economía | *págs. 204-260*
Andreia Lemaître, María José Ruiz Rivera

Economías de los sectores populares en ¿transición? De economía popular a economía popular y solidaria en Quito | *págs. 262-375*
Óscar Jaramillo Carvajal

La *sharing economy* en el territorio: Italia y Ecuador solidarios para 'otro' desarrollo | *págs. 277-313*
Roberta Curiazi

Las asociaciones, el trabajo asociado y la inclusión financiera: deuda pendiente en la legislación ecuatoriana de la economía solidaria | *págs. 315-329*
Carlos Naranjo Mena

La productividad media del trabajo: una mirada desde los actores de la economía popular y solidaria para Ecuador en 2017 | *págs. 331-347*
Sebastián Burgos Dávila, Fernando Cando Ortega

Elementos a considerar en la construcción de un modelo de gestión dirigido a las organizaciones de las finanzas populares y solidarias en Ecuador | *págs. 349-370*
Yamilé Montalvo Alemán

PRESENTACIÓN

Un grupo de docentes de la Universidad Central del Ecuador, vinculados de diversas maneras a la temática de la economía social y solidaria, desde mayo de 2016, constituimos un grupo permanente de investigación con el fin de promover, dentro y desde la universidad, procesos académicos y sociales que coadyuven al fortalecimiento de las prácticas económicas sociales y solidarias en el país. El grupo está compuesto por un colectivo de docentes investigadores(as) de las carreras de Sociología, Ciencias Políticas, Economía y Ciencias Agrícolas, y está abierto a la integración de otros(as) docentes interesados(as) en un trabajo multi y transdisciplinario. Gracias al trabajo de cada uno(a) de sus integrantes, el grupo cuenta con una serie de lazos importantes con investigadores(as) de otras universidades dentro y fuera del país, y de las organizaciones de la economía popular y solidaria.

Nosotros partimos de una definición de la economía agregando los calificativos «social» y «solidaria» (ESS) a ésta, ya que busca diferenciar los objetivos y significados del quehacer económico en relación con la práctica dominante capitalista de la economía que no es ni lo uno ni lo otro. Estas otras economías están orientadas a la satisfacción de las necesidades humanas más que al lucro, por lo que privilegia el valor de uso de los productos más que su valor de cambio. El trabajo no está separado de la propiedad de los medios de producción, por lo que los beneficios del mismo son repartidos de manera democrática y equitativa. Las relaciones sociales de proximidad son parte constitutiva del proceso económico, por lo que se valora de manera importante los espacios locales y el desarrollo de base territorial. El trabajo colectivo se organiza a partir de la libre asociación, la autogestión y la mutua colaboración. Es una economía responsable con la conservación de la vida humana y de la naturaleza. Se distingue y diferencia tanto de la economía privada como de la economía estatal.

La economía social y solidaria tiene múltiples orígenes tanto geográficos como históricos, y hoy está siendo revalorizada por colectivos humanos que hemos experimentado las crisis económicas, financieras,

ambientales y sociales que surgen cíclicamente de la implementación del modelo capitalista de crecimiento o del modelo de economía centralmente planificada. En el mundo, y particularmente en Ecuador, existen una diversidad de prácticas económicas solidarias, que representan un nuevo paradigma ético de desarrollo al basarse en principios como el cuidado de la naturaleza, la reciprocidad, la redistribución de la riqueza, la democracia participativa, la complementariedad y la asociatividad, principios que orientan la economía en una perspectiva alternativa para promover un desarrollo más humano y sostenible.

No se trata de una propuesta utópica —aunque también lo es, de alguna forma—, sino más bien se basa en experiencias concretas que están resolviendo los problemas sociales y económicos de la gente, generando empleo y fortaleciendo el tejido social. La economía social y solidaria no involucra solo algunas actividades económicas o algunos sectores de la población, sino que incluye una diversidad de experiencias que provienen de la producción sana, la intermediación solidaria, el consumo responsable, el turismo comunitario, las finanzas populares y solidarias, la vivienda solidaria, el posconsumo, el comercio justo, entre otras, que generan importantes aportes económicos al país y construyen sociedad. Ésta es una propuesta a largo plazo y de un andar firme paso a paso.

La pertinencia de la investigación sobre la economía social y solidaria es central teniendo en cuenta que desde la Constitución del 2008, en la que el país definió el sistema económico ecuatoriano como *social* y *solidario* (artículo 283), reconocimiento que no es menor, ya que plantea la necesidad de fomentar nuevas relaciones sociales de producción y fuerzas productivas que estén al servicio de la reproducción ampliada de la vida, expresada en la definición del *Sumak kawsay* (Buen vivir). Esta declaración constitucional ha determinado la asunción por parte del Estado de políticas públicas sobre el tema y la construcción de una institucionalidad específica, y representa una oportunidad para la potenciación de prácticas de economía social y solidaria existentes en el país desde hace varias décadas así como la creación de nuevas experiencias.

A pesar de estas potencialidades, existen también varios problemas relacionados con las prácticas de economía solidaria como, por ejemplo,

el alto costo de los factores de producción, la poca generación de valor agregado en los bienes y servicios, la estructura monopólica de los mercados y la debilidad de los mercados solidarios que enfrentan diversas trabas, la poca sensibilización social para el consumo responsable y solidario, la desarticulación de los actores de la economía solidaria, entre otros.

En este contexto constitucional, político y social, el rol de un grupo de investigación de economía social y solidaria de la UCE es pertinente y cobra relevancia, puesto que se requiere el compromiso de la comunidad académica en sus procesos de formación, investigación y vinculación con la comunidad para conocer mejor las realidades de la economía social y solidaria, acompañar los procesos desarrollados por los actores, proponer soluciones a los problemas, observar de manera crítica y propositiva las políticas públicas y formar profesionales que puedan apoyar e impulsar la economía social y solidaria como una real alternativa económico social al modelo de acumulación y concentración de la riqueza actualmente vigente. Es una posibilidad importante de reflexión teórica, de intercambios prácticos y de extensión de la universidad en la realidad social del país hacia sectores que demandan su apoyo y atención. Más aún cuando a nivel internacional, universidades europeas y latinoamericanas se han comprometido con el tema, y la misma Organización de Naciones Unidas ha creado un grupo de trabajo permanente de economía social y solidaría.

El grupo de investigación se planteó estudiar, reflexionar y fomentar las prácticas, principios y perspectivas de la economía asentada en mecanismos de solidaridad social y ambiental, nutriendo los contenidos curriculares formativos, los temas de investigación académica y los procesos de vinculación con la comunidad, desde una perspectiva multi y transdisciplinaria. En esta perspectiva, se está implementando el proyecto de investigación Reconstrucción histórico conceptual y sistematización de experiencias de Economía Comunitaria y Economía Solidaria en Ecuador, el cual cuenta con financiamiento del programa ARES-AI R2. El proyecto de investigación es el producto del compromiso y la voluntad académica y política de la Universidad Central del Ecuador, del Centre Interdisciplinaire de Recherche Travail, Etat et Société (CIRTES), del Centre d'Etudes du Développement de la Universidad Católica de Lovaina y del Movimiento

de Economía Social y Solidaria de Ecuador (MESSE), que se unieron para promover el análisis de la economía solidaria y comunitaria en el Ecuador.

Como parte de las actividades del proyecto, se organizó, entre el 27 y 29 de marzo de 2019, el SEMINARIO INTERNACIONAL: DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y COMUNITARIA. ACERCAMIENTOS CONCEPTUALES DESDE LAS EXPERIENCIAS como un espacio de reflexión crítica en torno a otras racionalidades económicas, más allá de la formulada y legitimada desde el enfoque convencional y ortodoxo de la economía, racionalidades y prácticas vigentes y extendidas en diferentes contextos, como el latinoamericano, en donde no solo se han constituido en alternativas a las lógicas de acumulación y exclusión capitalista, sino también en prácticas que fortalecen formas de desarrollo endógeno y equitativo.

La promoción y el fortalecimiento de otras formas de economía —como la economía social, economía solidaria, economía comunitaria, de sus organizaciones, actores y emprendimientos— están actualmente en el centro de las agendas públicas de muchos de los países de la región. En Ecuador, se ha creado una nueva institucionalidad, normativas y se han realizado algunos intentos de políticas públicas en economía popular y solidaria, más es necesaria su problematización desde una perspectiva conceptual y desde los efectos que han provocado en experiencias concretas. A pesar de que en el Ecuador existen una diversidad de prácticas comunitarias, sociales y solidarias que históricamente han estado presentes, y que en los últimos años se han incrementado en nuevas formas asociativas y comunitarias, estas experiencias no han sido lo suficientemente reconocidas, en particular la economía comunitaria que ha salido del debate, del análisis político y académico.

El seminario internacional buscó promover el debate académico y la reflexión sobre estas otras formas de economía, desde una actitud de cuestionamiento epistemológico, teórico y metodológico de la realidad empírica y de los conceptos y denominaciones corrientes. Una reflexión que conduzca a identificar las continuidades, rupturas, disputas y nexos entre conceptos emparentados como economía solidaria, economía comunitaria, economía feminista, entre otros. Esta reflexión conceptual, tanto general como históricamente referida al caso ecuatoriano, debía

mantener equilibrio y enriquecerse con la revisión de manifestaciones y experiencias concretas de estas otras economías, así como de las políticas públicas que buscan fortalecerlas.

El SEMINARIO INTERNACIONAL: DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y COMUNITARIA. ACERCAMIENTOS CONCEPTUALES DESDE LAS EXPERIENCIAS promovió una aproximación reflexiva y crítica respecto de estas otras formas y racionalidades de economía, sus potenciales y limitaciones para el mejoramiento de la vida de los(as) involucrados(as) y sus entornos en los nuevos contextos nacionales y latinoamericanos. De esta manera, se orientó a problematizar las potencialidades y el alcance de la «alternatividad» de las experiencias solidarias frente a la economía capitalista; el papel de los actores y el movimiento de economía solidaria y su impacto en los países; y el nivel de relacionamiento de las experiencias solidarias con los gobiernos locales y nacionales, las herramientas políticas que se han logrado construir, así como las perspectivas que le han sido más favorables y han fortalecido las distintas iniciativas.

Luego de un proceso de evaluación por pares ciegos, a continuación se presentan un compendio del trabajo desarrollado en el seminario internacional, como un aporte al debate sobre la economía social y solidaria, sus racionalidades, y su relevancia actual en tiempos complejos, en los que la reflexión sobre alternativas que hagan viable la vida en el país y el mundo de manera sostenible, es urgente. Los artículos del grupo de investigación son, desde su ejercicio crítico, una acción académica y práctica que busca apoyar una alternativa real frente al modelo ortodoxo y aportar, con su reflexión y compromiso, al sector de la economía social y solidaria en sus debates, su organización y a la construcción crítica de la política pública que se requiere para su fomento y avance. Ésta es una recopilación de ponencias que se presenta a través de tres espacios o momentos, con el fin de ofrecerle diversos matices de reflexión y análisis sobre todas las ideas expuestas en el seminario internacional. De esta manera, nos complace hacerle llegar esta obra a sus manos y esperamos que pueda ser una herramienta útil para usted.

DE LO CONCEPTUAL es el primer momento del libro; con la participación de tres artículos que abordan detalles teóricos importantes para revisar

y adentrarse en la economía social y solidaria. Aquí, usted encontrará a Raúl González Meyer, que busca develar las singularidades iniciales de una definición de ESS y mostrar algunas bases teóricas, prácticas y teóricas de esta temática, dejando unas preguntas finales para próximos debates. Luego, Víctor Jácome Calvache presenta un rápido panorama de la diversidad de conceptos sobre «otras economías», es decir, las aproximaciones sobre economía social y solidaria, economía popular y solidaria y otras variantes originadas en Latinoamérica. Finalmente, encontrará usted una discusión sobre las posibles acciones y alianzas que permitan construir otro tipo de economías que promuevan un verdadero vínculo articulador y de bienestar a través de la mirada de Aline Araújo; y el de Natalia Doukh, quien construye un marco teórico para la ordenación de las relaciones sociales, es decir, un abordaje desde la perspectiva de la economía plural.

En REFLEXIONES SOBRE PRINCIPIOS ESPECÍFICOS, usted podrá profundizar sobre las vinculaciones existentes entre economías comunitarias y solidarias y feminismo y las condiciones que se requieren para desarrollar estas propuestas. Es así que presentamos tres ponencias que abordan estas ideas, en primer lugar, Zaloa Pérez Hernandorena, que plantea la premisa según la cual la economía será social y solidaria solo si es feminista. A este enfoque, se vinculan también Nicolás Villavicencio y Luis Arias, que realizan algunos apuntes sobre alternatividad epistemológica de las economías comunitaria y feminista, sumándose a las propuestas de otras construcciones conceptuales y prácticas frente al capitalismo. Por último, en esta sección, Howard Richards presenta una serie de ejemplos prácticos para generar otras estructuras o posibilidades para la economía solidaria con un atractivo eslogan: «Derrotar la pobreza en todas las casas».

En la última sección, ANÁLISIS DE CASOS, usted encontrará ocho experiencias territoriales a nivel normativo, institucional, organizativo, productivo y financiero en Ecuador e Italia. De esta manera, usted leerá a Unai Villalba-Eguiluz y su análisis del Buen vivir en Ecuador, que se vincula luego a la ponencia de Andreia Lemaître y María José Ruiz Rivera sobre su tema de institucionalización de las iniciativas de economía social y solidaria y desafíos en Ecuador a través de un enfoque institucional y sustantivo de la

economía. Adicionalmente, Óscar Jaramillo Carvajal presenta un caso local de asociatividad y economía popular en el mercado de San Roque (Quito). Por otra parte, Roberta Curiazi hace una interesante vinculación de casos para comprender desde dos sociedades distintas, cómo se entienden y practican las economías solidarias, o *sharing economy*, en Italia y Ecuador. También, en esta sección, usted podrá observar algunas aproximaciones del trabajo asociado y la inclusión financiera en Ecuador a través de Carlos Naranjo Mena, y sobre el tema de productividad del trabajo a través de los actores de la economía popular y solidaria en Ecuador en la ponencia de Sebastián Burgos Dávila y Fernando Cando Ortega. Finalmente, estas memorias terminan con el análisis de Yamilé Montalvo, que presenta algunos elementos a considerar en la construcción de un modelo de gestión dirigido a las organizaciones de las finanzas populares y solidarias en el Ecuador.

De esta manera, le agradecemos por su apoyo a la construcción de esta propuesta colectiva a través de su lectura.

Grupo de Investigación de Economía Social y Solidaria (GI-ESS)
Universidad Central del Ecuador

Raúl González Meyer

Académico de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano (UAHC). Economista de la Universidad de Chile y magister en Desarrollo Urbano en la Universidad Católica de Chile. Con un diploma especial en Desarrollo de la Universidad Católica de Lovaina y Doctor en Ciencias Sociales de la Universidad Católica de Lovaina. Actualmente es director del Instituto de Humanidades de la Dirección del Núcleo de Investigación y Docencia en Ambiente y Sociedad Desarrollo (NIDAS), y coordinador del grupo de investigación en Economía Social y Solidaria.

rgonzalezm@docentes.academia.cl

Víctor Jácome Calvache

Candidato a Doctor (Ph.D.) en Historia Latinoamericana por la Universidad Andina Simón Bolívar. Con diploma en maestría de Antropología por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO-Ecuador. Profesor e investigador en el Instituto de Altos Estudios Nacionales IAEN.

victor.jacome@iaen.edu.ec

Aline Araújo

Abogada de la Universidad Federal de Río Grande, con una maestría en Ciencias Sociales de la Universidad de Vale do Rio dos Sinos. Desde 2016 ha estado desarrollando su tesis doctoral vinculada al Programa de Posgrado en Ciencias de la Universidad del Vale do Rio dos Sinos. En 2018 fue investigadora visitante en el Departamento de Antropología de la Universidad de California.

alinearaujodir@gmail.com

Natalia Doukh

Economista, con master de ciencias en planificación de la Economía Nacional por la Universidad Estatal de Donietsk en Ucrania. Doctora en Economía del Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-Ecuador, con una tesis doctoral que aborda la singularidad de la economía solidaria desde un marco plural. Actualmente es rectora del Instituto Superior Tecnológico Cotacachi (COISTEC).

r.cotacachi@institutos.gob.ec

Zaloa Pérez Hernandorena

Diplomada en Trabajo Social por la Universidad de Deusto. Licenciada en Sociología y especialista universitaria en técnicas aplicadas a la investigación social por la Universidad Pública del País Vasco. Es responsable del área de Investigación, Formación y Sensibilización de REAS Euskadi -Red de Economía Alternativa y Solidaria-. Trabaja en temas de género y feminismo para la Red: www.economiasolidaria.org/reas-euskadi

zperez@reaseuskadi.net

Nicolás Villavicencio[1], Luis Arias[2]

[1]Estudiante de sociología en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Central del Ecuador. Es parte del grupo de Investigación de Economía Social y Solidaria de la UCE.

[2]Estudiante de política en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Central del Ecuador. Es parte del grupo de Investigación de Economía Social y Solidaria de la UCE.

[1]octubre2078@live.com | [2]lfarias@uce.edu.ec

Howard Richards

Doctor en Leyes (j.d.) Stanford University. Master en Filosofía (M.A.) en University of California, Santa Bárbara. Tiene un diplomado en Educación (A.C.E.) en Oxford Unversity. Es doctor en Filosofía (Ph.D.) en University of California, Santa Bárbara, y doctor en Planificación Educativa en University of Toronto. Actualmente es docente de la Universidad de Santiago de Chile USACH.

howardrichards8@gmail.com

Unai Villalba-Eguiluz

Doctor en estudios sobre desarrollo, y profesor del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad del País Vasco UPV/EHU, donde investiga sobre postdesarrollo, buen vivir, vinculaciones entre economía circular, economía social y solidaria, desarrollo local y cooperación internacional.

unai.villalba@ehu.eus

Andreia Lemaître[1], María José Ruiz Rivera[2]

[1]Profesora de la Université Catholique de Louvain (Bélgica), es miembro del Centro de estudios para el desarrollo - Centre d'études du développement (DVLP) y del Centro de Investigación Interdisciplinario sobre Trabajo, Estado y Sociedad - Centre Interdisciplinaire de Recherche Travail, État et Société (CIRTES).

[2]Investigadora miembro del Centro de estudios para el desarrollo -Centre d'études du développement- (DVLP) y del Centro de Investigación Interdisciplinario sobre Trabajo, Estado y Sociedad -Centre Interdisciplinaire de Recherche Travail, État et Société- (CIRTES).

[1]andreia.lemaitre@uclouvain.be | [2]maria.ruizrivera@uclouvain.be

Óscar Jaramillo Carvajal

Ingeniero comercial con especialización en Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador (UPS). Magíster en Economía Social y Solidaria. Actualmente es técnico docente del Centro de Economía Pública y Sectores Estratégicos del Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN).

oscar.jaramillo@iaen.edu.ec

Roberta Curiazi

Doctora en Calidad Ambiental y Desarrollo Económico Regional (Geografía Económica y Política), magister en Economía de la Cooperación, licenciada en Economía Política en el Alma Mater Studiorum - Universidad de Bologna (Italia). Especialización en Cooperación Internacional. Profesora e investigadora invitada en flacso Ecuador.

rcuriazi@flacso.edu.ec

Carlos Naranjo Mena

Profesional en derecho con amplia experiencia en Cooperativismo y Economía Popular y Solidaria en Ecuador. Tiene una maestría en el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN)

carlosalonsonaranjo@gmail.com

Sebastián Burgos Dávila[1], Fernando Cando Ortega[2]

[1]Investigador económico, experto en temas de desarrollo y pobreza. Consultor del Banco Mundial. Magister en Economía de Desarrollo por FLACSO Ecuador y Bachelor of Arts en Economía y Finanzas por la USFQ. Tiene publicaciones en varias revistas indexadas así como libros con agencias como cepal, Banco Mundial y UNICEF.

[2]Investigador económico asociado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE). Consultor en evaluación de políticas públicas y científico de datos. Magister en Econometría y Economía por la Universidad Torcuato di Tella en Argentina.

[1]sebasb1981@hotmail.com | [2]fernandojcando@hotmail.com

Yamilé Montalvo Alemán

Docente investigadora del Centro de Economía Pública y Sectores Estratégicos del Instituto de Altos Estudios Nacionales – IAEN. Ingeniera en Finanzas, con una maestría en Economía Social y Solidaria.

yamile.montalvo@iaen.edu.ec

I. DE LO CONCEPTUAL

CUTURA SOLIDARI

ECONOMÍA P POPULAR

SA IDURÍA

PUEBLO

Despliegue histórico, diversidad y horizontes de una economía social, solidaria, comunitaria

Raúl González Meyer

Introducción

La siguiente ponencia busca fundamentar a la economía social y solidaria (ESS)[1] como un camino de construcción que puede significar grandes aportes a la sociedad. El planteamiento central es que lo que estamos llamando ESS o prácticas de ESS debe ser comprendido como una búsqueda de alternativas (con diferentes intensidades) a las modernizaciones reales que han sido dominantes desde el siglo XIX hasta hoy. En particular, una alternativa frente a la modernización capitalista real, pero también, posteriormente, a las formas que tomó el socialismo real. Por último, debiésemos también reconocer que en su versión más amplia, que incluye las prácticas comunitarias de economía, la ESS debiese plantearse con grados de alternatividad a la propia modernidad en algunos de sus principales rasgos constituyentes.

Develando las singularidades esenciales de una propuesta de ESS

Un primer trabajo a realizar es la identificación de cuáles serían los contenidos que constituyen las singularidades que tiene el planteamiento de una ESS y que permiten enunciarla con ese carácter de alternatividad. Quiero aquí resaltar dos que me parecen centrales: una cierta manera de aproximarse a las prácticas económicas y, segundo, el lugar de éstas dentro de una perspectiva emancipadora.

Respecto de lo primero, esa alternatividad podemos identificarla en la forma de apreciar, juzgar y evaluar la práctica social que denominamos económica. Una manera convencional y dominante es hacerlo desde las cate-

gorías de la productividad, eficiencia y cantidad de producto obtenido. Es cierto que ello tiene ciertos contenidos deseables, como disminuir esfuerzos pesados o permitir alcanzar niveles de vida que cubran las necesidades. Desde la perspectiva de la ESS, sin negar aquellos aspectos deseables, la óptica central y propia es la de considerar los tipos de relaciones y vínculos sociales que se crean en las practicas económicas; en especial, considerar la calidad de ellos en las prácticas de producción de los bienes y servicios. Cuando introducimos esta perspectiva de las relaciones y vínculos sociales afirmamos que en las prácticas productivas pueden darse combinaciones y disputa entre libertad, autogestión versus sujeción, dependencia; entre creatividad versus acciones mecánicas desposeídas de sentido; entre experiencia de asociatividad, colaboración, solidaridad, comunidad versus experiencia de competencia, aislamiento, individualismo.

Lo dicho permite señalar que el terreno de las prácticas de producción de bienes y servicios, es uno en que se juega (y se puede construir) la calidad de vida en general. Esto combate una idea que dicha esfera es intrínsecamente sacrificial y que solo se puede compensar con placeres o logros fuera de ella. Quien expresó esa aproximación *sacrificial* con gran claridad fue Taylor, asociado a la idea de organización científica del trabajo, que buscaba aumentar al máximo la productividad del trabajo a través de la total sincronía entre las distintas actividades al interior de una empresa evitando pausas y «tiempos muertos» (Taylor, 1947). También se refleja en la antigua teología católica del trabajo del «ganarás el pan con el sudor de tu frente» o en la teoría neoclásica, dominante hoy, del trabajo como desutilidad y que solo se realiza por el acceder a los bienes que los ingresos por el trabajo permiten (González, 2000). Asimismo se comprende al trabajo de entender el trabajo solo como recurso para el crecimiento económico de un país, entendido como acto sacrificial para acceder a un alto nivel de vida. Esto se puede observar en la teoría de Rostow sobre el crecimiento económico, en que la cuarta etapa es entendida como una de acumulación sacrificial para arribar a la sociedad de consumo masivo y abundancia (Rostow, 1963).

Criticar esas visiones no significa argumentar a favor del trabajo como única esfera de emancipación, desconociendo esferas como la doméstica, de vida y acción vecinal o barrial, ciudadana, etc. (Naredo, 2012) Pero sí sig-

nifica plantear que en todo momento puede ayudarse a que el trabajo sea efectuado en mejores condiciones y que se le visualice como un campo (no el único) para una mayor realización personal y colectiva, para una mayor identidad, libertad, solidaridad, fraternidad (González, 2000).

Me parece interesante señalar, además, que la ESS tiene una singularidad en actualizar y reponer, de una u otra manera, el lugar significativo de «lo económico» en la búsqueda de una buena vida. Para explicar esto se debe partir recordando que «lo económico» expresado como la masa de bienes y servicios al alcance de la población fue presentado en los siglos pasados como indicador del avance social, en tanto ello, además, expresaba aumento de productividad, innovación tecnológica, división del trabajo, inversión de capital como procesos deseables En lo más profundo, ello era la base de la superación (y emancipación) de la miseria material que había acompañado la historia humana pasada. Según expresiones de distintos autores, era el paso del reino de la necesidad a la libertad; del pasaje de la escasez a la abundancia; de la dependencia al dominio de la naturaleza. Era una nueva era que reflejaría otros satisfactorios niveles de vida que actuarían, a la vez, como precondición para consagrarse a otras dimensiones importantes de la vida. El desarrollo material fue visto como condición y precondición de emancipación humana en una perspectiva histórica que tendría a su espalda el atraso, la penuria, la dificultad de sobrevivir (González, 2016).

Desde fines de los años 60 del siglo XX, ya se combinaron críticas significativas dentro de las discusiones relativas a los procesos y enfoques de desarrollo que habían tenido lugar y que relativizaron o cuestionaron, con distinta intensidad, este lugar del aumento permanente de la riqueza —y con ello la centralidad de lo económico— como corazón de una sociedad evolucionada. En primer lugar, estuvieron planteamientos que señalaron la necesidad de considerar objetivos expresos sobre aspectos sociales, pues éstos no eran asegurados con el solo crecimiento de la potencia y riqueza material agregada. Ello tuvo varios ejemplos importantes; primero, en la crítica a un crecimiento, pero con insuficiencia de la cantidad y calidad de empleos y trabajos que se generaban, y que dio origen a la noción de sector, economía y empleo, informal (Bustelo, 1997); segundo, con tenden-

cias a la mantención o acentuación de altísimas desigualdades en ingreso y riqueza que no parecía justificado comprender como algo propio de una primera fase del desarrollo, que luego se revertiría hacia una mayor igualdad; tercero, reproducción de una parte significativa de población que no satisfacía las necesidades básicas, lo que tuvo también como componente la discusión sobre los contenidos y umbrales, de ellas.

En su conjunto estas críticas «sociales» al crecimiento, si bien no lo impugnaban, introducían más expresamente la cuestión de «los estilos de crecimiento» algunos de los cuales no podía considerarse que significaban desarrollo si no significaban resultados positivos en todas esas dimensiones sociales señaladas y que se entendían como una dimensión social del desarrollo (Seers, 1969). También hubo planteamientos relativos a los equilibrios ecológicos y la situación medio ambiental (Meadows, 1972). Estos planteaban cuestiones que entraron a discutir las bondades reales del crecimiento permanente de la producción de bienes y servicios, dado que se observó que se estaba produciendo un efecto de escala planetaria, agotamiento de recursos naturales, pérdida de biodiversidad, degradación ambiental. Las ideas de finitud, límites, sobre-explotación aparecen como nociones desde las cuales observar la realidad y la relación de la sociedad, en particular de sus modos productivos, con la naturaleza.

Por último, también emerge una visión desde la cultura que —a la inversa de la idea de modernización, fuerte desde los años 50, que la veía como objeto a moldear en función del desarrollo e introduciendo los valores propios del crecimiento material— plantea que es el desarrollo el que debe acomodarse a las características culturales, las que son diferentes entre unos pueblos y otros (González, 2011). Se cuestiona, así, una idea única de desarrollo como una imposición cultural proveniente de los llamados países desarrollados, es decir, una visión etnocéntrica. El generar una cultura acorde con los requerimientos del desarrollo se desplaza, así, al deber de generar un desarrollo acorde con la cultura propia o identidad. Ésta, a la vez, no presenta una escala nacional única, sino se expresa en singularidades locales (Arocena, 1995). Esta visión, naturalmente, fundamenta el protagonismo de las poblaciones locales en los procesos de desarrollo, en tanto son solo dichas poblaciones las que pueden saber qué es lo

que sienten como desarrollo. Esto conecta desarrollo con participación y democracia, como condiciones de aquel, a la vez que es la fuente de críticas a una noción tecnocrática de las estrategias de desarrollo. Es la fuente, también, junto a las consideraciones ecológicas antes señaladas, de nociones de «otro desarrollo» o de «desarrollo alternativo» (Max-Neef, 1986). Todas estas críticas y discusiones normativas señaladas hicieron más opaca la relación entre desarrollo y economía, asociados al crecimiento y sociedad emancipada. Casi todos estos planteamientos condujeron a relativizar el valor del PIB, el que no consideraba situaciones sociales indeseables, daños ecológico-ambientales o el valor diferente de las culturas respecto de la riqueza material. Lo social, lo ecológico y lo cultural entran en disputa con lo económico y éste adquiere la connotación de «economicismo».

En camino a los años dos mil, mucho de esto se radicaliza como respuesta frente al dominio fáctico que estaba ejerciendo el neoliberalismo expresado en una intensa globalización de los intercambios y de los flujos de capital. El neoliberalismo repone reforzadamente la asociación entre crecimiento y desarrollo sin mayor consideración sustantiva por las cuestiones sociales, ecológicas y culturales antes señaladas. Esto provoca que los planteamientos críticos al neoliberalismo y que configuran unas corrientes alternativas aparezcan más decididamente como ideas que denuncian las lógicas «economicistas» en la sociedad. Ello puede también expresarse como la automatización de lo económico como esfera dominante de lo social o la subordinación de lo social a los imperativos de lo económico. En síntesis, la alternatividad, en los espacios críticos a la realidad existente queda asociada a una antieconomía, significada ésta como economicismo, materialismo, competencia agresiva. Desde el recorrido histórico de las ideas que hemos realizado, la idea emancipadora del salto material se fue transformando en cautela, duda o, simplemente, rechazo (Latouche, 2004).

Sin embargo, y compartiendo la crítica a ese lugar de lo económico en la contemporaneidad —lo que es una crítica no solo a liberalismo reciente, sino también al capitalismo, al socialismo real y a la propia modernidad— debemos constatar que no podemos reproducirnos como sociedad sin producir, distribuir, consumir por lo que no cabe sino pensar, no en la eliminación de lo económico, sino en empujar otras formas de economía.

Otras formas que no solo respondan a fines productivistas, sino también sea puesta en conexión al servicio de fines amplios como la calidad de los vínculos que se establecen, su aporte a la democracia, a las realizaciones personales, a la solidaridad social, etc. Es una emancipación a la vez *de* la economía, *en* la economía y *desde* la economía. Es allí donde podemos ubicar, recogiendo su historia doctrinaria y práctica, a la ESS.

Algunas bases históricas, prácticas y teóricas de la ESS

El planteamiento de fortalecimiento de la ESS no proviene solo de una argumentación económico-filosófica, sino también de darle fuerza a una historia que ha estado marcada por una amplia y diversa cantidad de experiencias, ideas y propuestas. Desde algunos valores ensalzados por la modernidad, como la libertad y la igualdad, los socialistas utópicos, ya desde el siglo XVIII, buscaron a través de propuestas y experiencias concretas, la implementación de economía y vida asociativa. Con éstas quisieron romper la diferenciación y explotación propias de formas productivas basadas en la propiedad privada individual. Ubicaban la experiencia del trabajo como una vital en las condiciones de realización individual, pero inserta en la vida social y relacional más integral que eran comunidades de vida.[2] Esa construcción de una economía que reconciliará a los humanos la veían como resultado de aplicar la razón, la ciencia, la educación. Desde allí, y con muchas mediaciones y variantes, se levantan posteriormente el mutualismo, el cooperativismo, el asociativismo y la posterior construcción de la economía social teorizada por Charles Guide.

También encontramos en la historia, la existencia de una corriente campesinista que desde la experiencia y lectura del mundo rural piensan un *progreso* distinto al progreso Occidental y buscan defender aspectos comunitarios del modo de ser. El populismo ruso de mitad del siglo XIX (Arico, 1995) y su valorización de la *obshchina*; Gandhi, y su defensa y promoción de las aldeas y del *panchayat* indio; aún en ciertas visiones iniciales de Mao Tse Tung en China. También en América Latina, en el agrarismo de Emiliano Zapata, en las visiones de Haya de la Torre y el rescate del pasado/presente de lo indígena de Mariátegui (González, 2019).

En especial, en el populismo ruso y en Gandhi, la modernidad Occidental es signada de materialista, egoísta, individualista, frente a lo cual hay que defender lo comunitario. Aquella constituye una referencia, pero de carácter ambivalente, pues se la ve también como una amenaza que destruye valores comunitarios propios. Se piensa que no es concebible hablar de progreso, si ello necesita eliminar las estructuras comunitarias de la historia y vida campesina. Ese modo comunitario no puede ser leído como atraso o resistencia al progreso, sino como un valor superior que debe ser el cimiento de cualquier progreso que se postulase. Se dibuja en esas ideas una vía campesina de modernización que alienta la mantención de lo comunitario y de un cierto igualitarismo, presentes en la *obshchina* rusa o el *panchayat* indio[3] (Parent, 2010). Los consejos obreros, que penetraron como imaginario y sentido de luchas en sectores del mundo obrero en los primeros decenios del siglo XX, tenían como sostén la convicción de que los trabajadores podían gestionar la producción, que no podían ser reducidos a ser simple mano de obra, que el trabajo podía gobernar al capital. Asimismo, que no debía establecerse un límite cerrado entre trabajadores-trabajos manuales y trabajadores-trabajos intelectuales. Todos podían emprender ambos aspectos y debían rotar (Sturmthal, 1971).

También encontramos en Occidente y en países periféricos, entre los años 60 y 80 del siglo XX, corrientes que fundan «comunidades alternativas», que buscan levantar lo común contra el individualismo, el egoísmo, el materialismo y proponen y concretan modos alternativos de producción y convivir. Algunas son más ruralistas, otras son urbanas, a veces más espiritualistas o más políticas. Sostienen que nuevos modos de vida deben generarse desde el presente y no deben esperar una revolución triunfante las que suelen convertirse posteriormente en órdenes sociales centralizados e incluso dictaduras. Eran iniciativas que se entendían como contraculturales, como el hipismo (Tavares, 1983), que ponen en cuestión la sociedad industrial, su ritmo alienante, lo instrumental de las relaciones sociales. Cuestionan los niveles y las estructuras de consumo[4] y producen bienes para el autoconsumo colectivo, producen sus propios empleos, generan energías limpias, indagan y practican la medicina alternativa que busca alejarse de la medicamentación de la salud. Construyen vida comu-

nitaria y formas y reglas de gobierno. Intentan, desde una visión crítica a otros tipos de movimientos transformadores, integrar en un mismo proceso, *lo interior* y *lo exterior* de las personas, y lo individual y lo colectivo. Ello parte de la reflexión que la separación de aquello como dos momentos distintos o secuenciales, impide una verdadera transformación en el sentido que se postula. Esas cosas van juntas y la transformación es al mismo tiempo de la sociedad y de la persona.

Los años 80 del siglo XX fueron, en América Latina, en tiempos de crisis —la CEPAL habló de la década perdida—, por un lado, la emergencia de gran cantidad de prácticas colectivas urbano-populares y, por otro lado, el afinamiento de la mirada analítica que permitió ver las formas de reproducción social de vastos sectores sociales que habían sido (y son) llamados marginales, informales, microempresarios y otras. En lo que más nos interesa aquí se observó un enorme caudal de solidaridad y colaboración entre familias y vecinos que explicaban, en parte, finalmente, la sobrevivencia de ellos.[5] Los procesos explosivos de migración/expulsión del campo a la ciudad; la falta de empleos *formales*, de viviendas y de servicios urbanos en esas ciudades, el desarrollo de capacidades de organización, de presión al Estado y, sobre todo, de autogestión familiar y colectiva están a la base de la creación de un hábitat popular con una actividad de producción, distribución y consumo, de bienes y servicios mercantiles y no mercantiles (Lommitz, 1976; Carbonetto, 1985). Justamente va a ser este aspecto lo que va a ser destacado, a través de las nociones de economía solidaria o economía popular y solidaria. Estas prácticas también se experimentaron en países de África y mundo árabe y Asia, con influencia de similares fenómenos macroeconómico.

Aún más, algunos fenómenos similares, aunque en un marco de aglomeraciones urbanas populares relativamente menores, se produjeron en varios países europeos que dieron origen a un significativo número de experiencias locales de carácter asociativo y del tipo economía solidaria. (Laville, 1994; Defourny, 1994), Surgieron situaciones de crisis más o menos fuertes que afectaron especialmente, pero no exclusivamente, a inmigrantes y a territorios específicos. Se habló del «Cuarto Mundo» y de la Europa a «dos velocidades» que, junto a un capital solidario existente y

emergente, dieron origen a lo que algunos llamaron «una nueva economía social» para distinguirla de aquellas prácticas cooperativas y de mutualidades que había surgido desde la segunda mitad del siglo XIX.

En América Latina, en las últimas décadas, se ha revisibilizado el mundo indígena, que nunca murió a pesar del exterminio, arrinconamiento o discriminación al que había estado sujeto en la época colonial y republicana. Ganó espacios de reconocimiento, fuerza para disputar la generación de políticas, legitimidad para obtener mayores autonomías. Para nuestro tema fundamentación, ello mostró cómo —dentro de su imbricación mayor con la economía moderna, monetaria, capitalista, pública— el mundo indígena en áreas andinas, de selva, costeras, rurales y en relaciones diversas con las urbes, seguía reproduciendo formas de comunidad, de convivencia metabólica y espiritual con la naturaleza, de mercados no acumuladores (García Linera, 2009). Ello profundizó, entre algunos pensadores y dirigentes latinoamericanos, el abandono de una lectura de la sociedad con una linealidad histórica y universalista, sino de coexistencia y diálogo de modos de ser, así como de pluriverso. Aún más, de ese mundo indígena, no solo se reconoce su derecho a existir de acuerdo a sus identidades —y no en términos de asimilación—, sino también la necesidad de aprender de él en la búsqueda de mayor comunidad en la sociedad y una nueva relación humanidad-naturaleza (Prada, 2011).

También, dentro de fenómenos recientes que han expresado esta búsqueda histórica de modernidad más asociativa, además por su expansión que simboliza una respuesta a un problema agudo, están los grupos ecológicos-ambientalistas. Son grupos que expresan diversidad de iniciativas rurales y urbanas en distintos países, que son sensibles a los límites planetarios, a la finitud, al sentido de ecosistema y equilibrio, a nuestro metabolismo con la naturaleza. Grupos que levantan críticas profundas a una aproximación a la naturaleza como objeto a dominar y convertirla en materia prima; que alientan la búsqueda de una ética ambiental. Sin duda, estas expresiones no tienen el mismo tronco histórico de la ESS: no toda la corriente ecológico-ambiental se expresa en iniciativas de ESS, ni todas estas últimas iniciativas, ni sus discursos, expresan a aquella corriente. Una parece estar más en la relación humanidad naturaleza y otra en la rela-

ción entre los humanos. Pero hay fuertes tendencias a una convergencia entre ambas. Sabemos que la relación humanidad naturaleza está mediada por las relaciones entre los humanos, y la relación entre éstos bajo formas de ESS, tienden a una menor posibilidad de (sobre)explotación de la naturaleza en la medida que no presenta un móvil de máxima acumulación. Esa cercanía se muestra empíricamente, dado que en múltiples espacios de expresión se combinan iniciativas de ESS y de tipo ambiental-ecológico (Esteva, *et al.*, 2009).

Es cierto que se puede establecer una diferencia en tanto las corrientes ecologistas —de sustentabilidad fuerte— plantean la necesidad de pasar de la era del Antropoceno a la del Ecoceno, aspecto no central en las perspectivas de la ESS. Sin embargo, desde la lógica de esta última, más que defender un enfoque antropocéntrico, en los términos que ha tenido lugar los últimos siglos, se formula una valorización de lo humano frente a lo que realmente ha sido lo dominante en los últimos siglos y que ha sido la centralidad del capital, definiendo más bien una era del «capitaloceno» (Serratos, s. f.). Dicha *humanización* de la economía podría ser (y estaría siendo) consistente con una nueva relación con la naturaleza, que definiría un *antropocentrismo ecológico*. Ello definiría, a la vez, una zona común entre lo que han sido planteamientos de desarrollo alternativo y planteamientos de alternativas al desarrollo.

Todo lo dicho en esta sección puede ser tomado como destacados intentos prácticos y teóricos expresados en la forma de resistencias y de propuestas, de una modernización que resguarda pasados o construye formas de *progreso* más asociativo, solidario, comunitario. A ello podrían agregarse algunos procesos estatales «desde arriba», como los de la autogestión yugoeslava (Tito), de comunitarismo autogestionario de Perú (Velasco Alvarado) o del proyecto autogestionario de Portugal post-Salazar (Revolución de los Claveles).

Podemos comprender dichos intentos como constitutivos de una corriente material e ideal presente de manera subalterna, disputando el carácter y sentido de la modernidad. En una mirada comprensiva de dicha corriente podríamos decir que se ha buscado articular tres tipos de tensiones, intentando, a partir de ello, una vía singular. Primero, entre indi-

viduación y comunidad: buscando la gestación de una individuación más comunitaria, opuesta a una individuación individualista; gestación de una forma más comunitaria de lo social, a defender y proyectar. Segundo, construyéndose entre pasado y futuro, en que se busca apreciar y proyectar estructuras asociativas tradicionales y se valora la posibilidad de construir nuevos ordenes sociales con esas características. Tercero, la valorización de aspectos de la modernidad y de críticas a otros que destruyeron o desvalorizaron formas antiguas de colectividad.

Pluralidad de familias de ESS[6]

Debiésemos completar y complejizar lo hasta aquí dicho develando el hecho de que lo que pudiese ser comprendido como prácticas componentes de la ESS, son, desde un punto de vista analítico, muy diversas y que definen un sector heterogéneo, distintas de las prácticas privado-capitalistas y público estatales. Dichas prácticas producen, distribuyen, consumen, ahorran o invierten, con características específicas que desde varios puntos de vista presentan un carácter social y solidario. Una noción abarcativa del sector social-solidario de la economía, comprende prácticas catalogadas como tales, aunque basen esa pertenencia o adscripción por componentes diferentes; a la vez, ofrecen aspectos básicos que permiten, razonablemente, representarlas como *un conjunto*, aunque muy variado. Asimismo, recoge herencias conceptuales y no está cerrado a nuevos aportes y a la emergencia de nuevas prácticas que obliguen a reformulaciones sobre las definiciones en uso. Algo clave al respecto es que el peso mayor o menor de algunas de esas expresiones de economía sociosolidarias determinará distintas implicancias socioeconómicas y políticas para la sociedad. Es decir, el mayor o menor relieve y peso histórico de algunos tipos de prácticas le darán más o menos significado a la ESS como crítica de la modernidad capitalista real y como inspiración o encarnación de alternativas.

En la historia última, para designar un sector más o menos asimilable al de la ESS y en la búsqueda de su rasgo único o principal descriptor, se han designado conceptos como organizaciones sin fines de lucro, organizaciones no mercantiles, economía popular, tercer sector, economía comu-

nitaria y otras que las hemos aquí entendido, en una perspectiva histórica, que podían ser entendidas como parte de esta noción comprehensiva de ESS; como denominaciones expresivas de experiencias económicas que han hecho parte de una corriente amplia de experiencias que hacen parte de esa idea abarcadora con la que podríamos entender a la ESS.

Esas distintas denominaciones para expresar algunas prácticas —y un sector de la economía— surgieron y expresaron momentos históricos y lugares específicos como hemos sugerido en la sección anterior: situaciones de precariedad en la industrialización clásica; búsquedas de estilos de modernización democrática e inclusiva; expresiones asociadas al Estado de bienestar; crisis latinoamericanas de los 80; procesos de globalización de los 90. Algunas de esas denominaciones surgen asociadas también a realidades nacionales o continentales como el mutualismo y el cooperativismo europeo; la importancia del voluntariado, de fundaciones y el «sector sin fines de lucro» del mundo anglosajón; América Latina y la economía solidaria; luchas y revalorizaciones indigenistas. En un tono propositivo, desde la revisión y análisis de sujetos/prácticas económicas pasadas y presentes, se podrían establecer cinco tipos de prácticas constituyentes de ESS. Para caracterizarlas y distinguirlas utilizo la noción de «áreas demarcatorias» de ESS[7] y que pudiésemos asimilar a familias componentes de la ESS. Cada una de esas cinco demarcaciones definidas se caracteriza por una forma conceptualmente específica y diferente de prácticas de economía social y solidaria a raíz de que hay un aspecto presente que se enfatiza en cada una de ellas y las convierte en sujetos y prácticas económicas distintivas de las otras.[8]

La primera es desde la modalidad y el énfasis asociativo, democrático y autogestionario de la propiedad, el trabajo y la distribución de dicha práctica económica; un ejemplo clásico es el de la cooperativa de trabajo. La segunda es desde la modalidad y el énfasis sobre el destino interno de los frutos de la práctica, cuestión que define una realidad de autoservicios o autoconsumo asociativos de esa práctica económica —ejemplos clásicos son una mutual, grupo de consumidores asociados—. La tercera es desde el carácter de servicios a terceros o a la sociedad en general, de la práctica económica desprovista de una lógica de ganancia y, aún más, de poseer

carácter mercantil, como son un grupo comunitario de salud, una entidad filantrópica, un grupo de ayuda a migrantes. La cuarta es desde prácticas económicas de carácter comunitario en que aquellas hacen parte de una realidad de sociedad comunitaria (en grado importante) y que tiene una de sus expresiones principales, pero no exclusiva, en la práctica económica de los pueblos originarios; pero también en comunidades alternativas o en las experiencias de socialistas utópicos. Una quinta, la constituyen las entidades organizacionales y representativas de grupos de sujetos y prácticas de ESS; en cierto sentido, ellas hacen parte de los sujetos de la ESS y en otro sentido son instancias creadas por los propios sujetos y prácticas de la ESS en tanto instrumento a su servicio; en algunos casos, estas entidades organizacionales son de segundo y tercer grado como las federaciones y confederaciones de cooperativas o las asociaciones gremiales existentes en sectores pesqueros o agrícolas. Suelen, además, jugar roles expresivos y políticos en beneficio del sector de ESS.[9]

Así, el sector de prácticas de la ESS debiese entenderse como la suma, aunque no es una suma simple de esto, de esas cinco áreas de demarcación,[10] lo que lo hace un sector que tiene en su interior un alto nivel de diversidad o heterogeneidad.[11] Esto significa una renuncia a poner un solo criterio sintético válido para demarcar a todas las prácticas que aquí se plantea comprender como partes de la ESS. La opción de definir solo una de esas demarcaciones como la que verdaderamente define la ESS tiene el inconveniente de dejar fuera prácticas que, clásicamente, desde unas tradiciones y culturas más que otras, parecen haberse hecho parte de sus modalidades históricas. Ello también puede formularse como considerar tipos de prácticas y sujetos que parecería injustificable considerarlas como fuera de la ESS.

Cada uno de los principios o características que definen a un área demarcatoria no comprende o no implica automática o lógicamente los principios o características de las otras. Dicho de otra manera, lo principios o características de cada área demarcatoria no dice expresamente que su característica definitoria deba ser acompañada por las de las otras áreas demarcatorias para tener ese carácter de práctica de economía social. Bastan por sí mismas. Pero, a la vez, estas áreas de demarcación de prác-

ticas de ESS no son plenamente excluyentes. Es decir, presentan intersecciones en el sentido que un tipo de práctica económica de ESS, que configura un área demarcatoria, puede presentar caracteres de más de una de las áreas demarcadas; sin embargo, lo que el análisis permite y propone es detectar que cada práctica específica es entendida como parte de la ESS haciendo referencia principalmente a alguna de las demarcaciones señaladas, sin necesidad imperiosa de hacer mención a las otras para definir esa pertenencia.

Decir que no existe un criterio y vertiente única detrás de las prácticas de ESS, no se contrapone, al contrario, con señalar que el peso relativo mayor o menor, tanto en la realidad material como en la del discurso de unos u otros componentes y principios demarcatorios, tiene implicancias distintas acerca del tipo de influencia de la ESS en la sociedad y de su grado de proyecto alternativo para organizar la vida económica. De esto se concluye algo muy importante para el análisis del sentido de la influencia de la ESS en la sociedad: importa tanto la magnitud de la ESS como también su composición interna. Esto último determinará su carácter más o menos crítico y alternativo al sistema socioeconómico vigente.

Algunas definiciones existentes se acercan a la que estamos aquí usando. Por ejemplo, la legislación española dice que ESS comprende actividades que son «bien en el interés colectivo de sus integrantes o bien en el interés general económico o social, o ambos». Podemos observar que esa definición abarca lo que hemos señalado como nuestra demarcación segunda (interés colectivo de sus integrantes) y nuestra demarcación tercera (en el interés económico o social general). A la vez, que basta una de las características correspondientes para que las experiencias sean concebidas como partes de la ESS; a la vez que dichas experiencias pueden contener ambas características, lo que se relaciona con lo que podemos llamar intersección de los tipos de demarcación. Sin embargo, en esa definición —que estamos tomando solo como ejemplo, pues podríamos elegir muchas otras que dejan fuera unas u otras prácticas antes señaladas— desde nuestra matriz de clasificación, no aparecen suficientemente destacadas aquellas *demarcaciones* provenientes del carácter democrático en cuanto propiedad, producción y distribución, ni aquellas que

hacen parte de comunidades más integrales que comprenden lo productivo como una esfera específica, pero fundida en la vida social general, como en comunidades indígenas, en las propuestas del socialismo utópico (falansterios), en comunidades alternativas urbanas u otras.

Respecto del primer tipo de prácticas, es cierto que podría decirse que cuando la definición citada habla de una práctica «en el interés de sus integrantes», podría entenderse que ello comprendería bien una unidad productiva cooperativa y autogestionaria en tanto que ello responde al interés colectivo de sus integrantes. Sin embargo, resulta mucho más justo o propio entender aquella expresión referida a que el bien o servicio producido es para el interés del colectivo que lo produce. Bajo esta lectura de la definición, que parece la más lógica, las prácticas sustentadas en las características señaladas cooperativas y autogestionarias no quedan bien comprendidas en la definición de ESS, siendo, sin embargo, una de las características que históricamente más han merecido ser así consideradas. Tampoco su condición de prácticas tales quedan plenamente contenidas en la idea que constituyen prácticas «en el interés general económico y social [...]», pues éste se refiere más al sentido u orientación del bien o servicio producido y no a las condiciones en que lo fue, con lo que tampoco esta segunda parte de la definición comprende adecuadamente el caso (no menor) que ponemos. Respecto de las prácticas económicas totalmente insertas en la vida sociocomunitaria, dicha definición tampoco permite imaginarlas como partes de una ESS.

Definido el sector de la ESS, con esa diversidad, podemos introducir la noción de «campo de la ESS», que está constituido por ese sector, pero, a la vez, por una serie de entidades que pueden cumplir roles de apoyo y que podríamos, a la vez, denominar «fuerzas auxiliares» de la ESS. Nos referimos con esto a secretarías de Estado, escuelas universitarias, organismos no gubernamentales, instituciones religiosas, organismos internacionales. Aunque dichas entidades podrían ser también constituyentes del sector de ESS si comprendiesen las características de algunas de las familias de ESS antes descritas y que componen dicho sector.

Acerca del peso societal de la ESS

Un último punto a desarrollar en este artículo tiene relación con la pregunta por la estrategia a través de la cual una propuesta de ESS puede hacer más protagónica en el funcionamiento general de la economía. La capacidad transformadora y emancipadora de estas prácticas ha sido frecuentemente puesta en relación con su potencial importancia o peso macrosocial, comprendido en un doble sentido. Primero, en el ya sugerido avance de las experiencias y planteamientos de la economía ESS para constituir algo de carácter más o menos significativo al nivel del orden socioeconómico general; pero, segundo, en el sentido de que es esa eventual mayor presencia o peso en el orden socioeconómico lo que genera mejores condiciones para que nuevas experiencias surjan, se multipliquen y se fortalezcan. En esta perspectiva, está la idea de alcanzar un mínimo crítico de unidades, experiencias y tejido relacional entre ellas para un despegue mayor de una ESS. Este aspecto de la presencia y peso macrosocial se puede plantear también en términos de cómo lo solidario, como fuerza instituyente de lo económico, en un plano ideal y de su materialidad, se inscribe en la realidad.

Un primer aspecto tiene que ver con el *grado de copamiento 'social'* al que apunta la ESS, lo que ha sido analizado de tres maneras. La primera es como una «alternativa total», es decir, que cubre el total del sistema socioeconómico. Dicho sistema es constituido básicamente por unidades que se caracterizan por ser de ESS que reemplazan totalmente al capitalismo (regulado o liberal) y, a partir de cierto momento, aparece también como una «alternativa total» al socialismo estatal o «socialismo real». Una segunda manera es ver a la ESS como uno de los sectores de la economía, con su particular racionalidad y modos de propiedad y gestión, de inserción de lo económico en lo social, de aspectos no mercantiles, etc., pero que coexiste y se relaciona con otros sectores también fuertes como son el privado capitalista y el público estatal, conformando así una economía plural. (Caillé, 2009). Bajo este enfoque se trata de consolidar ese sector de ESS, dado que lo que ha sido privilegiado en el pasado, según momentos y lugares, son los otros sectores: capitalista y estatal (Laville, 2009). Una tercera manera es definir la presencia del sector CSA como uno que debe

ser fortalecido, pero, por otro lado, entender su relación con los demás sectores no como una simple combinación y complementariedad (o yuxtaposición), sino como parte de una disputa por las lógicas dominantes o principales que mueven a la economía. Se trata, en este caso, no solo de robustecer este sector de economía ESS, sino también de que gane terreno dentro del sistema general, frente a la economía público estatal y privada capitalista, haciéndose parte de un movimiento de fortalecimiento de la sociedad civil y de lógicas hasta hoy han sido subalternas en la organización de la economía (Bajoit, 2003; Razeto, 1985).

Un segundo aspecto dice relación con *la forma de construir* cualquiera de las alternativas antes expresadas. Ésta se ha pensado desde dos enfoques. El primero es la idea de un impulso desde arriba, desde el Estado central, como condición para un cambio sustantivo, y no solo de experiencias puntuales y marginales de ESS. Se trata de un proceso que se inicia con la posesión de parte del poder político del Estado. En algunos casos de proyectos de desarrollo nacional, estas prácticas y formas de organización económica han sido concebidas como parte de la estrategia de rescate de las formas comunitarias de economía y de creación de prácticas asociativas.

En la visión opuesta a la anterior, podemos distinguir una mirada «desde abajo», desde las experiencias específicas, que parece ser lo que más caracteriza este tipo de propuesta, formándose redes o federaciones de asociaciones con grados crecientes de agregación. Esto podría ser considerado como una estrategia que se concibe abriendo espacios, ocupando de manera lenta la sociedad, en que la construcción de los niveles «de arriba» de la sociedad es imaginada como resultado de la asociación y agregación de prácticas económico-sociales locales, por abajo. Bakunin y Kropotkin lo visualizan así (Guerra, 2002). Estas asociaciones van constituyendo la sociedad. Proudhon habla de un contractualismo intrasociedad[12] y de una confederación mutualista, que abarca a la agricultura y a la industria y a la escala internacional (Arvon, 1982). Algo clave en este tipo de enfoque son las redes que se establecen en los territorios locales entre las prácticas de producción, distribución, consumo, ahorro, inversión. Esto, que pudiese ser interpretado solo como propio de otro momento histórico —con grados de interdependencia, división social del trabajo y globalización meno-

res—, también se encuentra en el presente, en planteamientos como los de B. de Sousa Santos (2011). Incluso, muchas iniciativas que se leen a sí mismas como alternativas ven esta alternatividad en el solo constituirse como tales. Se perciben como alternativas *en sí*, en el *ser diferente* independiente de la existencia de alguna estrategia expresa de cambio global más allá de las experiencias mismas. Un cambio general provendría de la suma, pero enlazadas, de esas experiencias, en que podría operar un cierto efecto de contagio o emulación sociales.

No obstante, podemos encontrar zonas intermedias entre estos enfoques (Singer, 2013). Ello se observa en la propuesta inicial del Partido de los Trabajadores de Brasil —década de los 90 del siglo XX—, que pretendía encarnar una corriente *de base* que entendía que era esencial fortalecer el control democrático de la sociedad civil sobre el Estado y sobre la economía, y en qué quedaba comprendida la economía ESS.[13] Pero también le daba importancia a la creación de una institucionalidad estatal propiciadora o fortalecedora de la economía CSA en que podían ser incluidos institutos de formación, instituciones financieras que pudieran sumarse a las entidades que dicho sector creara. En esta óptica se ubica, en un plano más amplio, la cuestión de buscar la presencia o reconocimiento del sector de economía CSA en las constituciones nacionales, lo que de acuerdo a algunos análisis resulta un refuerzo para los procesos de base y no necesariamente algo antagónico y que, finalmente, consagra un movimiento doble de abajo hacia arriba y de arriba hacia abajo.

Un enfoque más combinado que suele estar presente o implícito en algunos planteamientos es que más allá de los protagonismos relativos del Estado y la sociedad y de la direccionalidad de la construcción de una ESS, resulta necesario comprender que la solidaridad o cooperación como articulador de prácticas económicas debe intentar, simultáneamente, construirse en las escalas y niveles micro locales, macro locales (regionales), nacionales y globales. No se puede pensar solo en las «solidaridades cortas» —de proximidad cara a cara— sin respaldarlas con avances en la construcción de «solidaridades largas», de escala mayor (Rosanvallon, 1981). Por otra parte, para una presencia e influencia «macrosocial» de la economía CSA, más allá de las experiencias *en sí*, es necesaria cierta referen-

cia ideológico-doctrinal que le dé rostro y porvenir dentro de los distintos discursos socioeconómicos que circulan en la sociedad. Es decir, se requiere pensar y fortalecer la posición de las ideas cooperativistas, solidarias, comunitarias, autogestionarias o asociativas en la sociedad, lo que supone enfrentarlas a otras y resolver eventuales tensiones entre orientaciones que puedan ser percibidas como contradictorias. Por ejemplo, cómo una propuesta más comunitaria de la sociedad, dentro de la cual adquiera cobijo una economía ESS, no aparezca contraria a propósitos de valorización de la diversidad y la individualidad; o cómo fortalecer la idea de bienes comunes, que puede ser un sustento doctrinal para una ESS, no signifique dejar asociada a esta a un proyecto de carácter colectivista estatista.[14]

Hay necesidad, entonces, de una estrategia *macrosocial* de ganancia simbólica de los valores, sentidos y propósitos que expresan y proyectan a las experiencias de tipo ESS. De la misma manera, en la medida que parte importante de estas experiencias están arraigadas en sujetos y espacios populares, necesitan de un fortalecimiento simbólico de *lo popular* en el espacio público.[15] Cualquier avance empírico, material, de la asociatividad en la sociedad, supone atmósferas ideológicas positivas que la favorezcan. Un tercer aspecto está relacionado con *los campos o esferas de la construcción* de una ESS. Una primera esfera en que ha sido pensada esa construcción es la económica —producción, distribución, consumo, ahorro e inversión—, para lo cual se debe ir ampliando la cantidad de unidades de economía CSA, consolidándolas y, sobre todo, ampliando las asociaciones y redes de segundo y tercer grado entre dichas unidades. Ese proceso iría generando un espacio de economía CSA de mayor extensión y densificación dentro de la economía general.

Una manera distinta es construirla desde la esfera política, donde se plantea la necesidad de un sujeto que busque actuar en la política expresando el ideario y los intereses de la economía CSA; proponiendo programas públicos para facilitar su desarrollo. Esto quería decir, que las prácticas, el ideario y los valores de dicha economía necesitan una fuerza ideológico-política para crecer en la sociedad, que le abran espacio y poder político. De este razonamiento surge, entonces, la cuestión subyacente a cualquier propósito transformador: ¿Qué instituciones, agentes, fuerzas

pueden representar, visibilizar y expresar las prácticas económicas emancipatorias, populares, sociales, solidarias?[16] ¿Quién o quiénes deben intentar que ese tipo de prácticas y economía, por ejemplo, entren en el debate de los programas políticos que se votan en las elecciones de un sistema democrático o en otros espacios de ejercicio de la ciudadanía?

En esta esfera *política* se abre un punto clave respecto de la acción de organizaciones de grupos asociativos, es decir, de sus expresiones organizativas de segundo y tercer grado (redes, asociaciones, federaciones, confederaciones) y su capacidad de visibilizar y proyectar al sector de ESS; respecto también de sus capacidades de articularse con otras organizaciones de la sociedad que planteen críticas y cambios sociales en el orden socioeconómico y, en particular, en las formas de propiedad, gestión y, más ampliamente, en el terreno de la democracia económica; y finalmente, respecto de la medida en que pueden lograr imponer políticas favorables a la ESS y conectar las ideas y propuestas de una economía CSA con los conflictos, disputas o debates sociales que cobran mayor visibilidad y que van configurando el espacio de lo público. Es en ese campo de *construcción de fuerzas* donde pueden ser situadas algunas de las constantes menciones a los territorios locales que se han formulado desde ópticas favorables a una ESS. Dado que la consolidación de dicha economía ha sido continuamente conectada con la construcción de un Estado más democrático, ello ha llevado a fundamentar la necesidad de un Estado descentralizado. Éste permite recoger mejor la diversidad territorial de los procesos socioeconómicos y abre canales para una participación más directa de la sociedad civil. En ese marco se inscriben las ideas de que el avance de una ESS debiese establecer sinergias entre, por un lado, el reforzamiento de circuitos económicos locales y, por otro lado, la existencia de una institucionalidad estatal descentralizada que pueda favorecer dichos circuitos y constituir poderes locales democráticos.[17]

Por último, la propuesta de una ESS suele haber sido vista, simplificando un tanto el debate, como *punto de llegada* o como *punto de partida* de la acción. En el primer caso, se estima difícil hacerla crecer si no se crean condiciones políticas y de poder que lo permitan. Por ello, es necesaria una primera fase política que crea un cambio de condiciones

de poder que permita impulsar tal economía. Esta visión a veces se funda en una interpretación de la realidad social muy estructural-funcionalista, que se reproduce bajo una lógica única y cada componente es funcional para ello. Bajo esa mirada, todo cambio solo puede ser posible si derrota esa lógica total y se construye un cuadro institucional y normativo totalmente distinto y afín con las prácticas cooperativas solidarias. Esta visión caracterizó muchas corrientes y movimientos contestatarios del sistema capitalista hasta finales de la década del 60.[18] Desde esta perspectiva, las experiencias de ESS no tienen mayor significado en términos de alternatividad al sistema capitalista. En la lectura más benigna constituirían unidades y prácticas con un peso marginal dentro del conjunto de la economía. En la lectura más crítica estas experiencias ayudarían a resolver situaciones de una parte marginada de la sociedad (economía de los pobres) y que, por tanto, serían funcionales al *sistema dominante* en su conjunto, dotándolo de mayor integración, amortiguando la posibilidad de la lucha y el cambio social.

En el segundo caso, la construcción de una ESS se plantea como posible desde el presente, sin necesidad de un cambio total como requisito, pues siempre existen experiencias con esas características que pueden ser fortalecidas y actuar como referencias para otras, definiendo caminos alternativos posibles desde el presente. Esto engarza con lecturas actuales de la economía que la definen conformada por distintas lógicas, dentro de las cuales está inserta la economía CSA. Así, bajo el capitalismo no se da una lógica única en las prácticas económicas ni un tipo único de motivación en los individuos, lo que puede expresarse como que «no todo es capitalista en el capitalismo»; o que no todos actúan como *Homo economicus*. Ello no significa que todo ese resto no capitalista sea una ESS. Las lógicas que pueden encontrarse y que han sido señaladas dentro del sistema capitalista son varias y conformarían una economía diversa, independientemente de que haya claras jerarquías o importancias relativas. La interrogante que se plantea es cómo alcanzar un umbral cuantitativo mínimo de experiencias que asegure la presencia, a través de ellas, de principios solidarios y cooperativos en el espacio público[19] y, de acuerdo a lo dicho en párrafos anteriores, cómo esas experiencias adquieren «visibilidad pública».

Lo importante de lo que precede es que cuando se plantea la idea de un proyecto de cambio hacia una ESS y la valoración del presente —y no solo del horizonte— como tiempo de otra economía, se llama la atención a que en dicho tiempo presente existen prácticas con lógicas no meramente utilitarias y que la realidad económica no es plenamente comprensible desde la acción de sujetos que responden solamente al perfil del *Homo economicus*, sino que comprende experiencias con grados diversos de alternatividad que pueden ser fortalecidas (De Souza Santos, 2011).

NOTAS

1 Utilizaré este concepto para referirnos a un fenómeno histórico y presente amplio que también ha sido (y es) llamado de otras maneras, pero que hacen mención a realidades y a sentidos más o menos similares aun cuando no idénticos.

2 La «comunidad de trabajo» abarca, desde allí, la integridad de dimensiones de la vida social: la educación, la alimentación, etc. Los falansterios de Fourier abarcan la libertad en la vida sexual dentro de una escala delimitada para la experiencia común (1200 personas).

3 Decenios después, luego de los procesos de descolonización, algunos de los nuevos países africanos independientes buscaron construir un «socialismo africano» que combinara independencia, endogeneidad, cambios tecnológicos, modernización, con el rescate y la proyección de valores comunitarios, de la solidaridad presente en sus sociedades rurales y, en cierto grado, exportados a la vida urbana de sus ciudades. El ejemplo mayor fue el de Tanzania con Julius Nyerere (1964-1985). Ideas como la de la importancia aldeana en la producción y el fomento de la autosuficiencia, asociado a cambios culturales eran centrales.

4 En su momento y respecto a parte de estos movimientos, en EE. UU y Europa Occidental, H. Marcuse diría que su originalidad era que se levantaban contra lo que el sistema vigente (capitalismo) exponía justamente como su éxito: el elevado nivel de producción y consumo en curso. Era el malestar no por el déficit, sino por el exceso.

5 Desde los años 50 hacia delante, surgen variados enfoques para interpretar o caracterizar esta creciente y enorme masa popular urbana, especialmente en las ciudades mayores de cada país, nucleada en torno a su hábitat: la DESAL y su enfoque de la marginalidad; la idea de «sobrepoblación relativa» de tipo neomarxista; el enfoque de sector informal de tipo «desarrollista» relacionado con la incapacidad de generar empleo por parte del sector formal, moderno e industrial; posteriormente la idea del sujeto poblacional entendido como «movimiento de pobladores». Dentro de esa línea de lecturas distintas con implicancias políticas y de políticas muy distintas, es posible situar la perspectiva que remarca la solidaridad y redes existentes en torno a las nociones de economía solidaria o economía popular y solidaria (Larraechea, Nyssens, 1994). Otra lectura de los años 90 proviene de una matriz liberal que se refiere a ese sector como empresarios populares y que tuvo a H. De Soto como su principal exponente.

6 Esta sección está basada en una investigación en curso del autor que se pregunta por qué define a la ESS desde una aproximación histórica que busca escapar al historicismo

y al esencialismo y que la entiende como una noción con grados de polisemia y disputa y asociadas a temporalidades y espacialidades, pero no completamente cerradas

7 Demarcación es una noción de tipo espacial referida a identificar o establecer límites en el territorio; pero también usada en el campo del conocimiento para distinguir aspectos componentes de una realidad. Sin embargo, aquí debe entenderse como recurso analítico que no debe invisibilizar aquello que integra o vincula a dichos componentes. Podríamos hablar de demarcaciones relativas y débiles y de demarcaciones absolutas y fuertes en que las nuestras se acercan más a las del primer tipo; pero que aun así resultan útiles para el análisis.

8 Este esquema que se presenta tiene ciertas similitudes con las distinciones usadas por Chaves, R, Monzón. J. L. (2012), pero en estos autores no se incluyen con características propias las últimas dos señaladas en la tabla.

9 Esto puede abarcar organizaciones de tipo internacional de vocación mundial, como la Alianza Cooperativa Internacional, fundada en 1895 en Londres. Ella posee, además organizaciones constituyentes de carácter regional supranacional; y aun que agrupa tipos de sectores de actividad productiva como federación de bancos cooperativos o de agricultura orgánica.

10 Sin embargo, esto no debe ser entendido como la materialidad total de la ESS en una sociedad nacional o en espacios menores y mayores. Ello debe incluir al menos dos aspectos: primero, la densidad de circuitos internos que puedan haber entre las prácticas y sujetos de la ESS; segundo, las capacidades de las expresiones de interés de la ESS para orientar el conjunto de la economía y sociedad nacionales, en un sentido cooperativo, solidario.

11 En realidad, usar uno u otro concepto no es neutro, dado que suelen tener connotaciones bien diferentes. Diversidad, en nuestros tiempos, ha llegado a tener una marca positiva pues mostraría la complejidad y envergadura de algo; heterogeneidad suele tener una marca negativa pues mostraría rupturas o discontinuidades de algo que debiese mostrar más cercanía entre sus elementos.

12 Ello lo asemeja al liberalismo económico, pero la diferencia es que para Proudhon esos contratos son entre asociaciones y no entre individuos como en el neoliberalismo. Lo común es la exterioridad respecto del Estado; lo diferente es cuáles son las unidades que se relacionan y el sentido con que ocurren esas relaciones.

13 El Partido de los Trabajadores (PT) en su primera convención nacional expresó un ideario socialista autogestionario. Afirmó que no se trataba de un socialismo solo para paliar los

males sociales causados por el capitalismo o de un socialismo burocrático que sirviera más a nuevas capas de tecnócratas que a los trabajadores y el pueblo (Singer, 2013).

14 La presencia ideológica de la economía CSA puede tener que ver con una *filosofía social* que articule bien su relación con lo individual y con lo comunitario, en ruptura con una idea de *la comunidad* encarnada exteriormente en un ente como el Estado (socialismo estatal) o disuelta en un contractualismo entre individuos, cada uno con sus propios intereses, y donde solo se necesitan reglas procedimentales para que ello ocurra de buena manera (González, 2019).

15 Esto podría ser considerado positivo en las experiencias recientes de Ecuador, Bolivia y Venezuela, más allá del debate específico sobre sus experiencias gubernamentales: con ellas se alimentó la presencia de lo popular y de lo indígena en las escenas sociopolíticas nacionales. Pero este avance de lo popular en la escena pública no, implica necesariamente la existencia de un proyecto asociativo o cooperativo.

16 Esta reflexión se entronca con discusiones o visiones que han acompañado el devenir de estas prácticas asociativas, en particular bajo la forma de cooperativas. En el congreso de la I internacional, marcado por una visión favorable a cooperativas, Karl Marx le reconoció al movimiento cooperativo un potencial transformador y señaló que su gran mérito estaba en mostrar prácticamente que el sistema de subordinación del trabajo al capital puede ser sustituido por otro: la asociación libre entre iguales. No obstante, también señaló que el cambio general no proviene de ese movimiento cooperativo «limitado a las formas microscópicas de desarrollo» (Arvon, 1982); es necesario para ello emplear las fuerzas organizadas de la sociedad.

17 Estas ideas de redes o circuitos normalmente acompañan propuestas de construcción de ESS «desde abajo hacia arriba» —aún en el discurso de proyectos políticos provenientes «desde arriba»— a través de vínculos económicos entre las unidades asociativas. En esa tradición pueden ser comprendidos los *sóviets* rusos de 1905-1917; los consejos de Hungría, Italia y Alemania, luego de la primera guerra mundial; los comités de huelga de 1936 en Francia; los comités obreros de la época de la Guerra Civil española; los consejos húngaros y polacos de 1956; y los cordones industriales de la Unidad Popular (UP) chilena entre 1970 y 1973. Se puede agregar que en algunas de estas formulaciones el fomento de prácticas de economía CSA es concebido como componente de una propuesta descentralizada de la sociedad

y del sistema político nacional, en que se valora el federalismo y el autogobierno local (Arvon, 1982).

18 Esto puede ser conectado con el pensamiento de Marx acerca de la reproducción del capitalismo. En términos generales, en los grandes cambios históricos, para Marx, el sistema emergente va desplazando al antiguo al poseer una especie de poder económico superior que se va imponiendo sobre el que va desplazando. Esto no se daría en el caso del capitalismo, pues no habría una fuerza económica que surja al interior de él y que sea superior y desplace a la fuerza del capital. Esto daría más margen de maniobra a la clase dominante para transformaciones en las relaciones de producción sin cambiar el sistema de producción. De allí, también, es que la superación del capitalismo daría una importancia especial al «factor subjetivo» en el cambio social.

19 Ésa es una pregunta que suele ser acompañada de la impotencia que podría tener «lo micro» para transformar «lo macro». Por ejemplo: ¿pueden un conjunto de radios comunitarias cambiar el mensaje transmitido por los grandes medios de comunicación nacionales e internacionales?

REFERENCIAS

Arico, J. (1995). *El populismo ruso*. Estudios n.° 5. Centro de Estudios Avanzados de la Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, España.

Arocena, J. (1995). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Montenvideo, Uruguay: Edición Nueva Sociedad del Centro Latinoamericano de Desarrollo Humano de la Universidad Católica del Uruguay.

Arvon, H. (1982). *La autogestión*. México D. F., México: Fondo de Cultura Económica.

Bajoit, G. (2003). *L'economie solidaire, un mode de production alternatif au capitalisme*. Université Catholique Louvain la Neuve. Louvain, Belgique.

Bustelo, P. (1997). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid, España: Editorial Síntesis.

Caillé, A. (2009). Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular. En J. L. Coragggio (org.), ¿Qué

es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo. Buenos Aires: Argentina: Ciccus.

Carbonetto, D. (1985). Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región. En *El sector informal urbano en los países andinos,* (s. d.). Quito, Ecuador: CEPESIU-ILDIS.

Chaves, R. y Monzón. J. L. (2012). *La economía social en la Unión Europea. Resumen del informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo.* Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC). (s. d.).

De Souza Santos, B. (2011). *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México D. F., México: Fondo de Cultura Económica.

Defourny, J. (1994). *Développer l'entreprise sociales*. Bruselas, Belgica: Fondation Roi Boudoin.

Estevan A., Jover D. y Naredo J. M. (2009). *Por una economía ecológica y solidaria. Conversaciones con Antonio Estevan y José Manuel Naredo.* Barcelona, España: Icaria.

García Linera, A. (2009). *Forma valor y forma comunidad. Aproximación teórica-abstracta a los fundamentos civilizatorios que preceden al Ayllu Universal.* La Paz, Bolivia: CLACSO-Muela del Diablo Editores-Comunas.

González, R. (2000). Reflexionando al trabajo desde el propósito del desarrollo económico. Hacia una humanización del trabajo. *Economía y Trabajo,* (10), (s. d.).

González, R. (2011). La identidad local en las visiones de desarrollo. LÍDER, *18*(13). Santiago de Chile, Chile: Universidad de Los Lagos.

González, R. (2016). La perspectiva y el debate acerca de una economía cooperativa, solidaria y autogestionaria, como centro de una economía social. *Revista de la Academia*, (21), (s .d.).

González, R. (2019). *La larga disputa por lo común y solidario en la economía (hacia un orden más plural).* (s. d.).

González, R. (2019). Pasarelas, diálogos y muros entre el progreso/desarrollo y lo común/comunidad. *Castalia*, (32), (s .d.).

Guerra, P. (2002). *Socioeconomía de la solidaridad*. Montevideo, Uruguay: Nordam Comunidad.

Larraechea, I. y Nyssens, M. (1994). Programa de Economía del Trabajo.

Economía y Trabajo, *2*(3), (s. d.).

Latouche S. (2004). *Survivre au développement*. Paris, Francia: Editions. Mille et une nuits.

Laville, J. L. (1994). *L'economie solidaire*. Paris, Francia: Editions Desclée de Brower.

Laville, J. L. (2009). Definiciones e instituciones de la economía. Con Mauss y Polanyi: hacia una teoría de la economía plural. En J. L. Coragggio (org.), ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo, (s. d.). Buenos Aires, Argentina: Ciccus.

Lommitz, L. (1976). *Cómo sobreviven los marginados*. México D. F., México.

Max-Neef, M., Elizalde, A. y Hoppenhaim, M. (1986). Desarrollo a escala humana; una opción para el futuro. *Development Dialogue*, (número especial). Cepaur, Fundación Dag Hammarskjold.

Meadows, D. *et al.* (1972). *Los límites del crecimiento*. México D. F., México: Fondo de Cultura Económica.

Naredo, J. (2012). Configuración y crisis del mito del trabajo. En (s. d.), *Abajo el trabajo y otros textos*, (s .d.), Santiago de Chile, Chile: Ediciones sin nombre.

Parent, J. (2010). Gandhi y la economía según Ruskin. *Ciencia Ergo Sum*, *17*(1). Recuperado de http//clacso.redalyc.or/articulo.oa?id=10412443003

Prada, R. (2011). El Vivir Bien como alternativa civilizatoria. En (s. d.), *Más allá del desarrollo. Grupo Permanente de Trabajo sobre alternativas al desarrollo*, (s .d). Fundación Rosa Luxemburg.

Razeto, L. (1985). *Economía popular de la solidaridad. Identidad y proyecto en una visión integradora*. Área pastoral social de la Confederación Episcopal de Chile y Programa de economía del trabajo. Santiago de Chile, Chile.

Rosanvallon, P. (1978). *La autogestión*. Madrid, España: Ediciones Fundamentos.

Rosanvallon, P. (1981). *La cride de l'etat providence*. Paris, Francia: Editions Seuil.

Rostow, W. (1963). *Las etapas del crecimiento económico*. México D. F. y Santiago: Fondo de Cultura Económica.

Seers, D. (1969). The meaning of development. *International Development Review*, *11*(4), (s. d.).

Serratos, F. (s. f.) ¿Antropoceno o capitoloceno? *Revista de la Universidad de México*. Recuperado de https://www.revistadelauniversidad.mx›articles-files

Singer, P. (2013). *La construcción de la economía solidaria como alternativa al capitalismo en Brasil*. Recuperado de base.socioeco.org/docs/economía-solidaria-paul-singer.pdf

Sturmthal, A. (1971). *Consejos Obreros*. Barcelona, USA: Editorial Fontanella.

Tavares, C. (1983). O que sao comunidades alternativas. Sao Paulo, Brasil: Editora brasiliense.

Taylor, F. (1947). *Scientific Management*. New York, USA: Edit. Harper y Row.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARI
SABIDURÍA
PUEBLO

Pluralidad de conceptos sobre las otras economías en América Latina: una mirada panorámica a los últimos cuarenta años

Víctor Jácome Calvache

Introducción

Las prácticas económicas basadas en principios como la solidaridad, la reciprocidad, la cooperación, entre otros, recibieron un trato marginal en América Latina, especialmente, a lo largo del siglo XX. Sin embargo, en los últimos veinte años han tomado importancia, al punto de ser considerados el sistema económico nacional como ocurre en los casos ecuatoriano y boliviano. A lo anterior, se une el surgimiento de cuerpos teóricos, asunción de líneas de política pública bajo la denominación de *economía social*, *economía solidaria*, *economía popular* y sus combinaciones, el grado de institucionalización alcanzado con leyes y reglamentos expedidos al respecto, y la creación de instituciones públicas como la Secretaría de Economía Solidaria en Brasil, el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria en Ecuador y la Superintendencia de Economía Solidaria en Colombia, por mencionar algunos ejemplos. No obstante, es necesario un mayor conocimiento respecto al tema tanto en su dimensión teórica como de los aspectos generalizados de las prácticas que se autodenominan de economía solidaria. En este sentido, este trabajo realiza un acercamiento al conocimiento teórico sobre estas «otras economías», específicamente, sobre los términos que han aparecido en los últimos cuarenta años en América Latina, con énfasis en Ecuador, para denominarlas, y así responder las preguntas ¿cuáles son los términos que se han formulado para denominar a las otras economías en Latinoamérica?; ¿cuáles son sus puntos de encuentro?; ¿cómo podrían ser clasificadas estas definiciones?

La información que se presenta ha sido organizada de la siguiente manera: primero, se realiza un acercamiento al significado de «otra(s) eco-

nomía(s)», con base en la propuesta polanyiana; posterior, se desarrolla un breve esbozo sobre las denominaciones de economía social y solidaria, economía popular y solidaria, economía solidaria, etc., originadas en Latinoamérica y Ecuador, intentando clasificarlas y concentrándonos en los encuentros que tienen estos términos; finalmente, a manera de conclusión, se plantea la necesidad de reflexionar sobre estas denominaciones desde un enfoque del reconocimiento en términos honnethianos, esto quiere decir mirar si esos términos para identificar a las otras economías, han sido formulados en el marco del respeto, que implica que los sujetos de estas economías, ciertamente, estén visibilizados y no opacados por una mirada academicista.

En cuestiones metodológicas, éste es un trabajo de profundidad descriptiva y se basa en investigación bibliográfica. Se ha priorizado el método hermenéutico, ya que el objeto de estudio fue el texto y permitió reflexionar sobre los conocimientos adquiridos, construidos y acumulados desde el sentido que cada teórico plasmó en las obras que resumen su pensamiento (Arráez, Calles y Moreno, 2006). Así, los pasos metodológicos aplicados fueron: (a) identificación de las fuentes (obras) de acuerdo a las preguntas que direccionaron este trabajo; (b) acercamiento al contexto en el que fueron producidas las diferentes denominaciones sobre las «otras economías»; (c) identificación de los encuentros o puntos de convergencia y posibles clasificaciones; (d) reflexión sobre las definiciones bajo la teoría honnethiana del reconocimiento.

Clasificación y encuentros en las denominaciones de las «otras economías» en Latinoamérica y en el caso ecuatoriano: una breve mirada

En 1944, Karl Polanyi publicó la que sería su obra clásica: *La gran transformación*. En este texto, este autor acuñó el término *other* para referirse sobre los sistemas económicos (*other economic system*) desarrollados a lo largo de la historia que, si bien, contaban con la institución de los mercados, ninguna otra economía anterior a la nuestra fue dirigida y regulada por los mismos. Además, indicaba que «como en cualquier otro sistema

económico en la historia anterior, los motivos y circunstancias de las actividades productivas estaban encastradas en la organización general de la sociedad» (Polanyi, [1944] 2001, págs. 46, 73).[1]

Entonces, ¿cuál fue el tratamiento que Polanyi otorgó al término *otro*? En este caso, parece referirse al contexto con el que se encontró al realizar sus estudios históricos y antropológicos, que le llevaron a escribir *La gran transformación*. Lo *otro* le permitió mostrar la pluralidad de los sistemas económicos, de los principios de organización social de la economía, de las semejanzas y diferencias entre los sistemas, las continuidades y los cambios, etc. Como tal, señaló la existencia de distintos sistemas económicos tanto en el pasado como en el presente, además de la posibilidad del aparecimiento de otras economías cuando la economía está encastrada en la sociedad; por ello, un sistema económico implementado podría ser «suplantado rápidamente por otro nuevo o por varios nuevos» ([1944] 2001, pág. 249). Por lo tanto, no se refiere a la «otra economía» en singular, sino en plural, que parecería no ser tan importante, pero sí lo es cuando el sistema hegemónico ha impulsado la homogeneidad como principio o solo reconoce dos sectores: la economía privada-capitalista y la economía pública. De ahí que José Luis Coraggio resume la lección de Polanyi de la siguiente manera: «No hay una realidad económica necesaria a la que hay que adaptarse o morir, más bien, a partir de cualquier economía empírica, otras economías son siempre posibles» (2012, pág. 49).

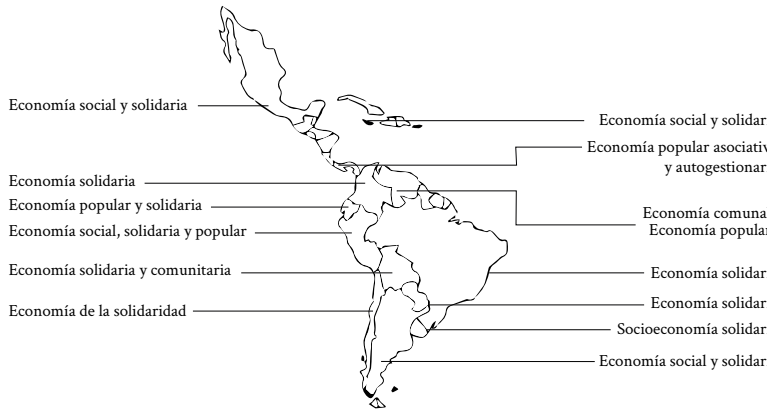
En relación a que «otras economías son siempre posibles», en el mundo se han originado movimientos sociales, prácticas y reflexiones teóricas, como el Foro Social Mundial, que han hablado de que «otro mundo es posible» y esto implica que «otra economía es posible»; una que sustituya al sistema hegemónico (Guerra, 2012, pág. 20). Por ello, como parte de dicha posibilidad, varios cientistas sociales han contribuido con la obra *Diccionario de la otra economía*, donde se evidencia, a nivel teórico y empírico, la existencia de otros conceptos para describir y analizar a las prácticas económicas con principios de solidaridad, reciprocidad y redistribución, donde el mercado no es el predominante, y que han sido invisibilizadas en el contexto mundial por el denominado «pensamiento convencional» (Borón, 2012, pág. 18), y «con mayor fuerza en la etapa neoliberal hegemó-

nica implementada especialmente en la década de los noventa y el primer lustro del siglo XXI» (Dávalos, 2012, pág. 187). Con ésta y otras obras de autores latinoamericanos como José Luis Coraggio (2011), Luis Razeto (2017), Anibal Quijano (1998) y tantos otros, se ha reconocido a las «otras economías» y se va superando el pensamiento convencional.[2]

Respecto a las denominaciones que se han otorgado a estas economías en América Latina, actualmente se cuenta con varios trabajos que han intentado sistematizar las diferentes propuestas. En este caso, el objetivo de este trabajo no es presentar un estado de la cuestión exhaustivo, sino enunciar aquellos que a nuestro parecer acercan de manera más detallada al caso latinoamericano, por ejemplo, se cuenta con el artículo ¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual, que fue publicado por Pablo Guerra en 2007, donde transcribió la conversación entre varios profesores sobre los conceptos que se han utilizado para denominar a las «otras economías», y concluye señalando que existen «tantos conceptos posibles como académicos dispuestos a teorizar» (2007, pág. 21). En el mismo año, José Luis Coraggio publicó una obra colectiva intitulada *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas,* en cuya extensa introducción analiza los aportes desde América Latina a lo que podríamos decir «la construcción de una teoría de la otra economía», y en la cual el mismo autor advierte que son variadas las definiciones y prefiere respetar esa pluralidad (2007, pág. 20).

Estos trabajos muestran cómo los latinoamericanos se van distanciando de la corriente europea de la economía social,[3] ante todo porque van reconociendo una compleja pluralidad de actores, a diferencia del núcleo duro de la economía social que reconoce a las cooperativas, mutualidades y asociaciones; puesto que, como lo indica Gaiger y Dos Anjos (2012), en los países periféricos, en relación al centro hegemónico, siempre «subsistieron prácticas económicas fundamentadas en el trabajo y apoyadas en lazos de reciprocidad, en las cuales la producción material atiende necesidades colectivas y guarda un sentido primordialmente social» (pág. 249). Por ejemplo, las instituciones socioeconómicas comunitarias de los Andes, forman parte de esas prácticas económicas, así tenemos:

Figura 1. Denominaciones de las «otras economías» en América Latina



Elaboración: propia.

> [...] La *chunca* (clasificación de equipos para el laboreo de la tierra), la *mitta* (turno obligatorio de trabajos agrícolas y de otro orden), la *minca* y el *ayni* (préstamos de trabajo en beneficio general o privado), el *departir* (arreglo relacionado con el cultivo de tierras y que se lo hace generalmente entre un campesino que posee una yunta y poco terreno y otro que tiene mucho terreno y le faltan yuntas), el *waki* (arreglo que tiene tres variedades y cuyo control se realiza sobre todo en la cosecha recogiendo surcos saltados), la *sattakha* (que consiste en apartar un surco al borde de la legua *kallpa* o pequeña parcela, para el usufructo de determinadas personas) y la *kala* (intercambio de leguas-*kallpas* entre los comunarios con el objeto de conseguir lotes de tierra más próximas a sus casas y, por lo tanto, más facilidad para cultivarlos). (Wanderley, 2016, pág. 60)

Ahora, formulando la misma pregunta de Pablo Guerra: ¿Cómo denominar a estas economías? Se encuentra que en América Latina a partir de los años 80 del siglo XX, y de acuerdo a los distintos contextos de cada región, empezaron a surgir varios conceptos para representar a esa realidad diversa, que fueron posicionándose durante los años 90.[4] Así, se cuenta con los siguientes términos: economía de solidaridad de Luis Razeto y la econo-

mía descalza de Manfred Max-Neef, ambos de Chile, formulados en 1982; el de economía solidaria que apareció en los años 90 como lo indican Laville y Gaiger (2013, pág. 170) y utilizado en Brasil; la economía popular y urbana de José Luis Coraggio a fines de los años 80 (2004, pág. 102), o el de economía popular solidaria planteado en 1999 por Paul Carbonari.[5] No obstante, varios son los términos que resulta imposible explicar cada uno en este trabajo, por ello, solo son enunciados (ver Figura 1).

En general, estos términos indicados en la figura 1 fueron alimentados por dos tendencias: el marxismo y el proyecto socialista, y la teología de la liberación (Coraggio, 2007, pág. 20). Su génesis también se encuentra en las prácticas económicas existentes en la sociedad, y se alinean a la comprensión sustantiva de lo económico planteada por Karl Polanyi.[6] A esto se une toda una historia de aportes que va desde los principios filosóficos e ideológicos del cooperativismo que llegaron en el último cuarto del siglo XIX a Latinoamérica, los movimientos sociales, el aumento de las prácticas económicas populares de los años 70, y el reconocimiento jurídico de formas asociativas como ocurrió en Ecuador en los años 30 con el cooperativismo o la Ley 454 de 1998 de Colombia que institucionalizó el concepto de economía solidaria (Marañon, 2017; Miño, 2013; Arango, 2009). Por otra parte, como un ejercicio de sistematización, se puede indicar que estos términos pueden ser enmarcados de la siguiente manera: aquellos que se formulan como un proyecto de vida y una realidad económica, social y política —por ejemplo, el término economía social y solidaria planteado de Coraggio—. Los que se centran en las actividades económicas empresariales populares —aquí se enmarca la economía popular y de solidaridad de Razeto—; los que se presentan como definiciones que se distancian de la teoría económica tradicional —como la economía de solidaridad de Razeto—. Aquellos que se concentran en los niveles micro, meso y macroeconómico: el primero, con la identificación de las características de la unidad básica de la otra economía: la unidad doméstica; el segundo, al querer comprender la relaciones entre las organizaciones como un todo orgánico, regional y nacional; el tercero, orientado a la comprensión de la inserción y participación de las empresas de economía solidaria en el mercado y en el sistema productivo y financiero global —aquí tenemos el concepto de eco-

Tabla 1. Dos definiciones maximalistas sobre las otras economías

AUTOR	TÉRMINO QUE ADOPTA	DEFINICIÓN
Luis Razeto	Economía de solidaridad	Es un modo especial de hacer economía —de producir, de distribuir los recursos y los bienes, de consumir y de desarrollarse—, que presenta un conjunto de características propias que consideramos alternativas respecto a los modos económicos capitalistas y estatista predominantes.
José Luis Coraggio	Economía social y solidaria	Es el sistema económico en proceso de transformación progresiva que organiza los procesos de producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios, de tal manera que estén aseguradas las bases materiales y relaciones sociales y con la naturaleza propias del Buen Vivir o del Vivir Bien.

Fuente: Razeto (2018), Coraggio (2013). Elaboración: propia.

Tabla 2. Dos definiciones minimalistas sobre las otras economías

AUTOR	TÉRMINO QUE ADOPTA	DEFINICIÓN
Luis Razeto	Economía popular de solidaridad	El conjunto concreto de las experiencias, actividades y organizaciones económicas que se encuentran en la intersección la Economía Popular y la Economía de Solidaridad. Es aquella parte de la economía popular que manifiesta algunos rasgos especiales que permiten identificarla también como economía de solidaridad; o a la inversa, es aquella parte de la economía de solidaridad que se manifiesta en el contexto de la que identificamos como economía popular.
José Luis Coraggio	Economía popular y solidaria	Es el conjunto de recursos, capacidades y actividades, y de instituciones que reglan, según principios de solidaridad, la apropiación y disposición de esos recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo organizadas por los trabajadores y sus familias, mediante formas comunitarias o asociativas autogestionarias.

Fuente: Razeto (2018), Coraggio, Arancibia y Deux (2010). Elaboración: propia.

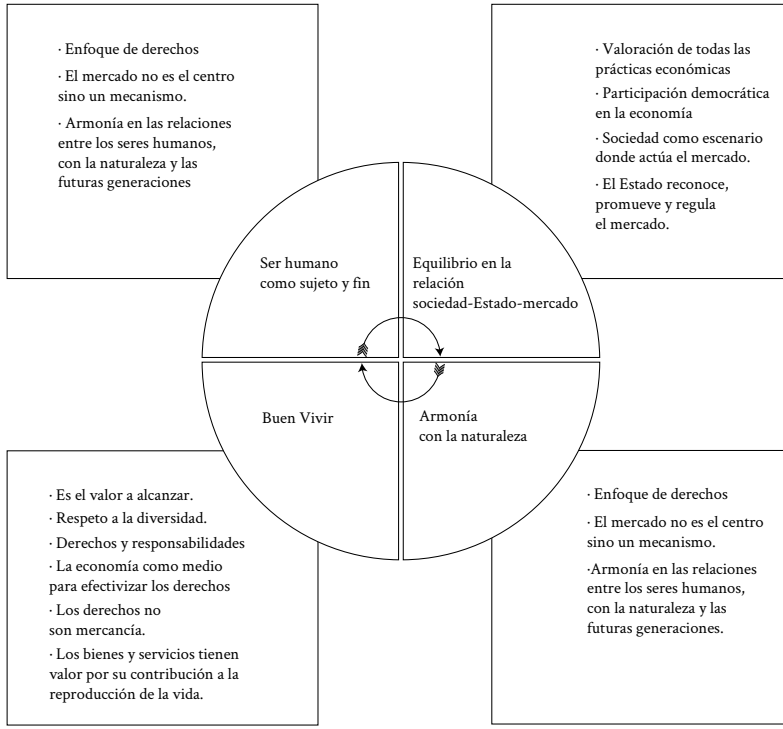
nomía del trabajo de Coraggio—.[7]

No obstante, autores como Alan Caillé (2011) y Fernanda Wanderley (2017) señalan otras formas de sistematización. El primero, en su texto *Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular*, indica que existen dos visiones plasmadas en los conceptos de economía solidaria: la complementarista, que considera que estas otras economías representan una nueva forma de economía mixta, que «no busca

abolir el mercado o el Estado, sino de tener un lugar importante a su lado»; y la sustitucionista, que tiene como «vocación reemplazar integralmente al capitalismo». A su vez, identifica cuatro corrientes de pensamiento y de acción, que aparecen según la importancia que cada concepto otorga a su relación con el Estado, con el mercado, con el principio de asociatividad y cooperativismo, y la ayuda mutua (págs. 16-17). Por ejemplo, en la visión sustitucionista podrían caber las definiciones de José Luis Coraggio (2011) y Luis Razeto (2018), que miran a la economía social y solidaria y economía de solidaridad, respectivamente, como otro sistema económico u otro modo de producción distinta al capitalismo y que podría sustituirlo. En cambio, la definición de economía solidaria de Armando De Melo (1998) puede ser enmarcado en la visión complementarista, ya que busca superar la sociedad de mercado mediante la configuración de «otro mercado», por lo tanto, no reniega los mecanismos mercantiles (Guerra, 2012, pág. 43).

En cambio, Wanderley señala la presencia de dos grupos de definiciones que están vinculadas con el objeto de estudio de la economía social y solidaria: aquellas de definición maximalista y las de definición minimalista. La primera tiene «sus raíces en movimientos ciudadanos, investigadores, productores y consumidores comprometidos con los principios de igualdad, solidaridad, justicia y protección del medio ambiente en varios países, y constituye una potente herramienta política para disputar, en la esfera pública, una nueva escala de valores». Así, las definiciones que se enmarcan en lo maximalista en el campo político se convierten en una propuesta emancipadora y contrahegemónica que busca un nuevo orden no capitalista. Referente a la dimensión minimalista, está relacionado no con la búsqueda del sujeto del proyecto político, sino con la comprensión de la «complejidad de las prácticas y dinámicas de los actores sociales y económicos —organizados colectivamente bajo modelos de autogestión— mediante el análisis empírico». Además, Wanderley indica que para los estudios académicos el uso de la definición maximalista puede dificultar el análisis de las relaciones sociales que estructuran las organizaciones populares y solidarias, así como excluyen a aquellas que son de economía popular y no necesariamente solidarias, por lo que la sugerencia es avanzar con el concepto minimalista (2017, págs.16-21).

Figura 2. Principios fundamentales del art. 283 de la Constitución de Ecuador



Elaboración: propia.

Ahora, como se advirtió anteriormente, resultaría imposible en este corto trabajo revisar cada una de las definiciones plateadas por los teóricos latinoamericanos, sobre todo porque las definiciones se encuentran acompañadas de cuerpos teóricos que las fundamentan. Es así que para determinar algunos elementos de encuentros entre las definiciones de las otras economías, que es uno de los objetivos de este texto, se centra el tema en dos académicos que son referentes teóricos de las otras economías: Luis Razeto y José Luis Coraggio.[8] Para este fin se toma como eje metodológico la propuesta de Fernanda Wanderley sobre la división entre las definiciones maximalistas y minimalistas. Partiendo con los términos maximalistas,

Coraggio (2013) ha tratado a la economía social y solidaria como una propuesta sociopolítica y cultural transicional de prácticas conducentes a otra economía, que se generaría desde el interior de la economía mixta, que es la realmente existente. De la misma manera, tenemos a Razeto (1993) con su concepto de economía de solidaridad pensada como un gran proyecto de desarrollo y transformación que busca de manera teórica y práctica una economía basada en la solidaridad y el trabajo. De manera más específica, y concentrando el tema en los términos maximalistas, se presenta en el cuadro las definiciones sobre las otras economías formuladas por estos dos teóricos (ver Tabla 1). Los puntos de encuentro de estos autores —reiterando que éstos no pueden ser comprendidos revisando solo sus definiciones, sino rastreando su pensamiento en las obras, que enmarcan los cuerpos teóricos por ellos construidos— pueden ser identificados en obras como: *Economía social y solidaria: el trabajo antes que el capital,* de Coraggio (2011) y *Teoría económica comprensiva*, de Razeto (2017).

Con esta base se puede señalar que sus propuestas teóricas están basadas en la racionalidad de la reproducción de la vida y el trabajo, y no en una racionalidad instrumental y de reproducción del capital —definición sustantiva de la economía—, abarcan temas no considerados por la definición clásica de economía social, por lo que se alejan de la corriente europea y se presentan como contrareferentes al neoliberalismo. Además, y como lo indica Isabelle Hillenkamp, otro denominador común de estas definiciones es su enfrentamiento a «la falacia del crecimiento económico como sinónimo de desarrollo y la necesidad de reinsertar a la economía en la sociedad» (2014, pág. 72). Pero lo más destacable es que la solidaridad es un principio transversal en sus definiciones y es la que le otorga a la concepción de lo económico, que expresan sus propuestas teóricas, el significado de que el sujeto tiene derecho a recibir algo a cambio de su participación. La solidaridad que promulgan estas definiciones es una democrática y simétrica en contraposición de una filantrópica y asimétrica. La primera se basa en los derechos humanos, sociales e individuales, y de la naturaleza; mientras que la segunda nos remite a un visión ética donde los ciudadanos motivados por el altruismo ayudan a otros, y estos últimos la reciben sin poder devolver, además, que el donante decide

qué, cómo y cuándo dar, y esto puede convertirse en un instrumento de poder y dominación, ya que los receptores se ubican en una situación de inferioridad y se mantienen las desigualdades (Jácome, 2014, págs. 19-20).

Entre otros puntos de encuentro tenemos: (1) la economía social y solidaria, y la economía de solidaridad, en términos maximalistas, integran los conceptos de economía y solidaridad y constituyen proyectos de vida, que exige transformaciones personales, familiares y comunitarias a fin de alcanzar una sociedad justa, solidaria y fraterna; (2) la economía no es solo producción y consumo o venta de bienes y servicios, o se sostiene en fórmulas matemáticas (economía a secas), sino que es social, es decir, no es alejada de la sociedad y visibiliza las relaciones sociales, además, su objetivo es alcanzar el bienestar integral para el mayor número de personas y el respeto a la naturaleza —que no es objetivada o cosificada—; y (3) reconocen como principio la pluralidad, que implica una multiplicidad de actores económicos no solo los relacionados con la economía estatal y la empresarial capitalista; así también, una heterogeneidad de principios fundamentales como la autogestión, la ayuda mutua, la cooperación, la solidaridad y la participación democrática.

En términos minimalistas, Coraggio (2013) hace uso del término economía popular, que la define como un conjunto magmático que es el realmente existente, regido por la reproducción biológica y social de sus miembros, y que tiene un sector más organizado que puede ser adjetivado como economía popular y solidaria. En cambio, Razeto utiliza el término economía popular de solidaridad a través del cual identifica a las diferentes experiencias de organización económica popular solidaria, que se diferencian de aquellas tradicionales como el sindicalismo, que tiene sus propias lógicas, racionalidad económica, relaciones sociales y con el mercado, etc. (2018). De manera más específica, hay definiciones minimalistas sobre las otras economías formuladas por estos dos teóricos (ver Tabla 2). Ambos teóricos parten del concepto de economía popular, ya que es la realmente existente —considerado un sector del sistema económico mixto— y está constituida por un agregado de comportamientos diversos: unos más cercanos a la lógica mercantil y otros a principios solidarios. En este sector se encuentra la economía popular y solidaria, cuya particularidad es el

asociacionismo, que constituye un nivel secundario de solidaridad que excede al del grupo doméstico o unidad doméstica. Además, de la mano de las definiciones maximalistas, evidencian una lógica distinta a la capitalista, por el mismo hecho de señalar que están atravesadas por el principio de la solidaridad y estar orientadas a la producción y reproducción de sus condiciones materiales y simbólicas.

Entre otros puntos de encuentro tenemos: (1) sus construcciones teóricas sobre la economía popular y solidaria y economía popular de solidaridad se respaldan en vastos estudios empíricos realizados por estos autores, a través de los cuales no solo muestran cómo son las organizaciones que forman parte de estas economías, sino también señalan cómo deberían ser; (2) sus propuestas caracterizan a la pluralidad de organizaciones económicas populares y solidarias partiendo de la unidad básica de la economía popular, que es la unidad doméstica, hasta las experiencias de solidaridades complejas como las redes y organismos de integración; (3) muestran a las organizaciones y sus relaciones con otros actores en las diferentes fases del proceso económico solidario: producción, comercialización, consumo y financiamiento; (4) se preocupan de la gestión y políticas públicas para estas otras economías, y de la sostenibilidad integral de las organizaciones económicas populares y solidarias; (5) evidencian los usos que los actores de estas economías hacen de su fuerza de trabajo —sea individual, colectiva, recíproca y cooperativa—, para resolver problemas de vida, subsistencia y sobrevivencia, y satisfacer sus necesidades individuales y sociales.

Tanto en las definiciones maximalistas como minimalistas, se pueden enunciar más puntos de encuentro, por lo que lo señalado solo constituye una minúscula parte. Por otro lado, también es necesario señalar algunas problemáticas presentes en las posturas de Coraggio y Razeto; por ejemplo, y como ya lo indicó Wanderley, ambas corren el riesgo de marginar las experiencias económicas populares al momento de priorizar las experiencias asociativas. Así también, si bien su crítica se dirige a mirar a la economía no desimbricada de las esferas social, política, ambiental y cultural, su visión parece estar más centrada en la esfera económica, ante todo, cuando se trata de las definiciones minimalistas. A lo anterior, se

une que también sus propuestas parecen mantener la centralidad en el ser humano, por lo que sus reflexiones sobre la relación ser humano con la naturaleza no son amplias.

Marañon (2017), a su vez, indica, un punto que concordamos, que los corpus teóricos de Coraggio y Razeto «carecen, aunque de manera diversa, de un esfuerzo por ubicar a la economía solidaria en las relaciones de poder más amplias (totalidad)» y que son las que definen «los lugares que ocupamos y los roles que desempeñamos». Entonces, Razeto no toma en cuenta al «patrón de poder colonial-moderno y capitalista, impuesto desde el siglo XVI, que tiene una estructura de dominación, otra de explotación y una más de producción de conocimiento», y que debe ser confrontado a fin de instituir una estructura de poder alternativa; mientras que Coraggio no explicita las relaciones de poder que existen entre los sectores empresarial-capitalista, pública y popular, que señala su pensamiento sobre el sistema económico social y solidaria, que realmente es una economía mixta. (págs. 261-265)

El caso ecuatoriano

En Ecuador, las economías empíricas con principios éticos y económicos vinculados a la reciprocidad, autarquía, solidaridad, ayuda mutua y de respeto con la naturaleza, etc., han existido desde antes de su conformación como Estado-nación; sin embargo, no es hasta la década de los 80 que se empezó a utilizar el término de economía solidaria y se la relacionó con las economías comunitarias, de subsistencia y populares.[9] No obstante, en el 2008 la Constitución visibilizó este sector históricamente marginado tanto por la economía privada-empresarial como por la economía pública, bajo la denominación de economía popular y solidaria, para referirse a la organización económica y como economía social y solidaria, para lo referente al sistema económico ecuatoriano.[10] En diálogo con las definiciones teóricas de la economía social y solidaria y economía popular solidaria se puede aseverar que los conceptos plasmados en la Constitución como en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) de 2011, responden a la concepción sustantivista de lo económico, además, que tam-

bién se enmarcan en esta división maximalista y minimalista, que se trató en el apartado anterior.

Respecto a lo que establece la Constitución en su artículo 283, se puede indicar que tiene un corte maximalista, ya que Ecuador no vive un sistema económico social y solidario, sino es un proyecto en construcción. Coraggio (2013) señala que lo realmente existente es una economía mixta que reconoce una pluralidad de formas de organización económica, así como sus combinaciones. El mismo autor señala que en sí todas las economías son mixtas, y presentan los siguientes subsectores: (1) el sector de economía popular, que abarca las unidades domésticas (hogares o comunidades) y sus extensiones (asociaciones, mutuales y cooperativas, redes de cooperación, representaciones, etc.), orientadas a la reproducción de la vida de sus miembros, grupos y comunidades particulares en las mejores condiciones a su alcance; (2) el sector de economía empresarial-capitalista: con su unidad básica que es la empresa orientada por la acumulación (crecimiento y reinversión) privada, extractivista con la naturaleza y explotadora del trabajo ajeno; y (3) el sector de economía pública: compuesta por las empresas públicas y demás entidades del Estado (págs. 73-74).

Ahora, profundizando en la reflexión, la definición de sistema económico social y solidario de la Constitución enmarca cuatro principios fundamentales, tres que están estrechamente relacionados con las propuestas teóricas coraggianas, y la del Buen Vivir, que responde a un principio derivado de los pueblos andinos que entablan una relación distinta entre los seres humanos, con los no humanos y, en general, con la naturaleza (ver Figura 2). En el caso de la economía popular y solidaria, ésta es una definición minimalista, y la Constitución la reconoce como una forma de organización económica del sistema social y solidario. El Estado, a través de LOEPS, definió a esta economía como:

> [...] La forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad,

> orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (art. 1)

Así, el Estado ecuatoriano hizo uso del término economía popular y solidaria para reconocer a un sector económico cuyas organizaciones desarrollan prácticas que están atravesadas por principios y valores solidarios. Esta definición, a su vez, fue planteada para abarcar a cuatro actores delimitados por el Estado como de la economía popular y solidaria: las unidades domésticas, el cooperativismo, las asociaciones y lo comunitario.

Así, se podría indicar que, por lo menos, tres son las características que estos actores presentarían: (a) Tienen un carácter asociativo —aunque a diferencia de las definiciones de Coraggio y Razeto presentadas anteriormente, aquí se incluye también a las acciones individuales y a las unidades domésticas propias de la economía popular—,[11] ya sea cooperativas, asociaciones o comunitarias, y cuyo objetivo social es la satisfacción de las necesidades y mejorar la calidad de vida de sus miembros a través de las actividades económicas, mas no el lucro sin fin. (b) Están regidos por relaciones de cooperación y complementariedad entre varias organizaciones, tanto de una misma fase del ciclo económico solidario: producción solidaria, comercialización justa y solidaria, consumo responsable y finanzas populares y solidarias, como entre las diferentes fases. Estas relaciones a su vez conducen a establecimiento de procesos de control social, intercambio de saberes, y mecanismos que conlleven a la innovación y calidad. (c) La actividad económica que desarrollan no es lo más importante, sino la forma cómo la desarrollan; es decir, sus prácticas están atravesadas por principios como: la redistribución, la reciprocidad, la complementariedad, el respeto al entorno, la asociatividad, la democracia participativa, la autogestión, el diálogo de saberes.

Sin embargo, la definición minimalista estatal, en la práctica, ha presentado algunos problemas y no se presenta totalmente articulada a los corpus teóricos de la economía popular y solidaria, por ejemplo, muchas prácticas económicas solidarias no fueron consideradas en el listado de organizaciones que conforman el sector y que reconoce la normativa, por lo tanto, no son beneficiarias de las políticas públicas, simplemente, porque no encajan

en la delimitación conceptual determinada por el Estado, atentando así con el principio de la pluralidad. Una clara muestra de lo anterior es la Corporación Microempresarial Yunguilla, en la provincia de Pichincha, que no puede registrarse como una organización económica popular solidaria por su figura legal, a pesar que sus prácticas económicas recurrentes presentan principios de democracia participativa, reciprocidad y solidaridad (Tapia, 2017).

Otro ejemplo, es la no consideración del principio de autarquía y territorialidad, que implica ir más allá de la simple ubicación de las organizaciones, es decir, visualizar las relaciones de los actores con su entorno, las prácticas solidarias, el uso que dan al mismo, los recursos con los que cuentan esos espacios, el aprovechamiento de las relaciones de proximidad con otras organizaciones de dicho territorio y con otros cercanos, etc.; tan así que se ha dado prioridad al registro administrativo de las organizaciones de la economía popular y solidaria por parte de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, y ahora a través del Registro Único de la Economía Popular y Solidaria (RUEPS),[12] pero sin un mapeo real que permita conocer la situación en territorio del sector con la finalidad de trabajar a nivel de gobiernos autónomos descentralizados y no solo a nivel del gobierno central, o que otras instituciones impulsadas desde la sociedad civil de cada uno de los territorios puedan plantear sus propias políticas a favor de la economía popular y solidaria.

Un último ejemplo, la mayor importancia otorgada a la esfera económica de las organizaciones, y que se evidencia en los procesos de capacitación de fortalecimiento organizativo impulsado por las entidades del gobierno central responsables del fomento de las organizaciones, que han dejado a un lado las esferas sociales y culturales, muy importantes en la sostenibilidad integral de las organizaciones y en el impulso del trabajo asociativo autogestionado.[13]

A modo de conclusión: reconocimiento y las definiciones sobre las «otras economías»

Axel Honneth, en su teoría sobre el reconocimiento, parte de la diferenciación entre conocer y reconocer, que constituyen comportamientos que

tienen los seres humanos frente a otros seres humanos, y que se enmarcan en las acciones de «invisibilizar» y «visibilizar», respectivamente. Así, tenemos que el invisibilizar refiere a «la apreciación de un sujeto frente a otro como si este no estuviera», a pesar que sabe que físicamente sí lo está, demostrando así su desprecio a dichas personas, quienes aprecian que son invisibilizadas y pueden interpretar ese comportamiento como signo de humillación, y si estos actos pueden ser percibidos o reproducidos por otros grupos de la sociedad, estamos frente a una invisibilidad social. Históricamente, este comportamiento ha sido propio de los grupos dominantes que han expresado su superioridad social frente a los grupos subalternos aparentando que no los observan, y estos últimos han tenido la capacidad de reconocer su propia invisibilidad social (2011, págs. 165-167).

La visibilidad, en cambio, significa reconocer las características relevantes de los sujetos, es decir, sobrepasar una mera identificación visual de su presencia física, y que mediante acciones, gestos o mímica, expresan que la persona ha sido tomada en consideración favorablemente (Honneth, 2011, pág. 169). Entonces, el reconocimiento es comprendido como el comportamiento expresivo con el que los sujetos o sociedades responden a cualidades de valor de otras personas o colectivos (Honneth, 1997, pág. 148). Empero, la clave para acercarnos a la determinación si un sujeto o colectividad son conocidos o reconocidos «está en el modo de comportamiento expresivo con el que la persona de referencia reacciona» (Honneth, 2011, pág. 170).

Desde la década de los 90, en los diferentes países latinoamericanos, tomó impulso la búsqueda de un reconocimiento estatal de las «otras economías», y esta acción se ha convertido, en muchos casos, en un eje importante de esfuerzos emancipatorios. No obstante, es necesario que miremos de manera crítica las conceptualizaciones con las que se han buscado dicho reconocimiento, ante todo, cuando los mismos pueden ser construidos desde arriba, por ejemplo, desde las élites que buscan administrar el sistema y no cambiarlo; desde los burócratas con un sentido de control social y no de fomento; desde los académicos que intentan mostrar sus conceptualizaciones como las verdaderos, pero que no responden a los actores o pueden responder a instrumentos de sometimiento y de integración de los mismos al orden social dominante; o actores y movimientos enfoca-

dos en un sistema de interés individual y no solidario, que solo buscan un reconocimiento jurídico y así obtener beneficios desde el Estado para su grupo. Por lo tanto, se debe analizar si esos conceptos lo único que hacen es conocer sobre los actores, señalar que están presentes, describir sus prácticas, indicar que deben ser sujetos de políticas públicas, incluso, indicar cuáles son los principios que atraviesan sus prácticas, pero no necesariamente mirarlos desde el reconocimiento recíproco, es decir, desde la valoración de sus capacidades, sus modos de vida y su potencial emancipatorio, es decir, mirarlos en clave de respeto.

No necesariamente todo concepto en su contenido reconoce, sino solo conoce. Esto es importante reflexionar, puesto que son utilizados por el Estado para impulsar políticas públicas, y las mismas pueden ser meramente redistributivas, es decir, orientadas a una distribución más justa de bienes y recursos, pero no enfocadas a la revalorización de las identidades injustamente devaluadas. Por ello, conceptos formulados desde un enfoque de reconocimiento constituyen un apoyo amplio a la trasformación económica; igualmente, sirven para cuestionar la construcción académica de los conceptos y ampliar la participación de los actores en la construcción de los mismos mediante procesos de coteorización. En esto último, el papel de las universidades es necesario, ya que puede ser uno de los espacios donde se realice este ejercicio, pero con respeto a los conocimientos de los actores. Esto implica, la universidad supere su racionalidad metonímica, es decir, pensar que ella es la única que puede producir conceptos y, para el caso de las «otras economías», ser capaz de aceptar que la comprensión del mundo es mucho más que la comprensión Occidental de la economía o, en otro extremo, que no todas las «otras economías» son solidarias o que siguiendo un modelo pueden llegar a serlo. Entonces, las economías de las poblaciones indígenas y afroamericanas, tanto rurales como urbanas y periurbanas, son apreciadas como importantes y necesarios aportes en la construcción de una economía con una racionalidad de reproducción de la vida humana y no humana, y de sociedades solidarias, democráticas y respetuosas.

Con lo señalado en todo este trabajo se puede indicar que es notoria la importancia de los conceptos para dar reconocimiento a un conjunto

de prácticas económicas que el *statu quo* menosprecia. A través de ellos se ha realizado un paso más en la comprensión que esas prácticas no solo manifiestan comportamientos diferenciales con respecto a los hegemónicos, sino que muestran que la «otra economía es posible» Por ello, no se debe optar por un solo término para comprender e interpretar las realidades de los actores, sino respetar todos aquellos que, efectivamente, los refieren y los reconocen.

NOTAS

1 La traducción es del autor. (*Nota del editor*)

2 Este pensamiento, de acuerdo a lo indicado por José Luis Coraggio, ubica al mercado como institución central de organización social y construcción de sentido, que reduce la economía a las actividades mediadas por el mercado y la riqueza a la masa de mercancías que produce una sociedad (2012, págs. 47-48).

3 Se menciona a la *economía social*, ya que éste fue un término utilizado en la corriente europea para denominar a las «otras economías», y cuyos orígenes pueden remontarse al siglo XIX cuando aparece el concepto de economía social, al que posterior se vinculará los conceptos de economía social y solidaria desarrollados en América Latina; por consiguiente, es el concepto de mayor antigüedad. De manera más detallada, el término de *economía social* empieza a ser formulado de la mano de Robert Owen y Charles Fourier, representantes de las corrientes ideológicas de la economía social y cooperativa, que la miraban con enfoque alternativo a la economía de mercado (que busca la ganancia) y el sector público (que busca el interés general); sin embargo, el término fue utilizado Charles Dunoyer, Frederic le Play, Charles Gide y León Walras para designar a las organizaciones creadas por los trabajadores (cooperativas, mutualidades y asociaciones) e integrar la problemática social al estudio de la economía (Jácome, 2014, pág. 15).

4 Un primer estudio sobre estos conceptos y su posicionamiento en América Latina fue realizado por Antonio Colomer Vidal, y que fue publicado en 1993 bajo el título *Sociedad solidaria y desarrollo alternativo*.

5 Véase: Participação no *Seminário Regional Passo Fundo de Trabalho e Economia Popular e Solidária,* realizado em Passo Fundo, 01 e 02 de dezembro de 1999. Painel e Debate: *A economia solidária: o que é, quais as suas possibilidades e os seus limites em economias periféricas (o caso do Brasil). Estratégias para a consolidação da economia popular solidária no projeto de desenvolvimento do Estado do RS*. Trata-se de versão preliminar. Véase http://www.ifil.org/rcs/biblioteca/Carbonari.htm

6 La economía sustantiva de Karl Polanyi (1944), plantea que lo económico no puede ser pensado solo en términos de recursos escasos y la elección de estrategias que permitan dirigir dichos recursos a la satisfacción de necesidades ilimitadas, sino desde esa relación existente entre los seres humanos con los seres humanos, los seres humanos con el ambiente, y los seres humanos con los no humanos con el fin de obtener esos recursos materiales e inmateriales que permitan la satisfacción de las necesidades socialmente

determinadas, además, como procesos históricos de institucionalización de las actividades productivas, de distribución, intercambio y consumo que realizan las sociedades para alcanzar la reproducción en las mejores condiciones de vida posibles de todos sus miembros.

7 También encontramos términos que incorporan temas como la integración, la valorización y atención de los emprendimientos unipersonales y familiares (por ejemplo, los trabajos de César Giraldo, 2017). Otros han incorporado premisas de la economía feminista o la economía ecológica (por ejemplo, las contribuciones de Caracciolo y Foti, 2010). También se encuentran los que promulgan una nueva política pública para el sector de la economía popular y solidaria, diferenciada de lo que constituye la política social (por ejemplo, los aportes de Hintze, 2014) y aquellos que le apuestan a una organización autárquica con una mínima participación del estado (por ejemplo, Marañon, 2017).

8 Luis Razeto es filósofo y sociólogo chileno con una amplia experiencia como docente y conferencista en países como Argentina, México, Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Perú, Canadá, Puerto Rico, México, España, etc. Ha sido asesor y capacitador de múltiples organizaciones de la economía solidaria. Ha sido reconocido por su aporte teórico y práctico a la economía solidaria, y proponer dicho término. José Luis Coraggio es economista argentino con una experiencia prolongada como investigador, docente universitario y profesional en el campo de la economía en México, Nicaragua, Ecuador, Estados Unidos y Argentina. Fue rector de la Universidad Nacional de General Sarmiento-Argentina y actualmente es profesor emérito y Director Académico de la Maestría en Economía Social de dicha universidad.

9 Actualmente, contamos con trabajos que evidencian la presencia de prácticas económicas solidarias y el reconocimiento desde el Estado tanto en leyes —como la Ley de Cooperativas de 1937— como a nivel constitucional —como la Constitución de 1979, que reconoció los sectores público, privado, mixto y comunitario— a lo largo del siglo XX. Estas prácticas fueron identificadas como cooperativas, trabajo asociativo, economías comunitarias, emprendimientos microempresariales, entre otros. A partir de los años 80, aparecen organizaciones que utilizan el término economía solidaria, por ejemplo, CAMARI (1981), Maquita Cusunchi (1985), Movimiento de Canastas Comunitarias (1987), entre otros (Miño, 2013; Oléas, 2016; Ruiz y Lemaitré, 2016).

10 El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y repro-

ducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Constitución del Ecuador, art. 283).

11 La economía popular está compuesta por las siguientes actividades: (1) soluciones asistenciales, como mendicidad en la calle, subsidios para indigentes, sistemas organizados de beneficencia pública o privada orientados a sectores de extrema pobreza, etc.; (2) actividades ilegales o con pequeños delitos como prostitución, pequeños robos, pequeños puntos de venta de droga u otras actividades consideradas ilícitas o al margen de las normas sociales y culturales; (3) iniciativas individuales informales como comercio ambulante, servicios domésticos de pintura y limpieza, mensajeros con locomoción propia, guardadores de coche, etc., muchas veces vinculadas con el comercio formal; (4) microempresas y pequeños talleres y negocios de carácter familiar, individual o de dos o tres socios: pequeños comercios de barrio, talleres de costura, bares, colmados, etc. —generalmente dirigidos por los mismos propietarios, con la colaboración de la familia—; (5) organizaciones económicas populares (Razeto,1993, págs. 36-37, citado en Tiribia, s. f., pág. 6).

12 «El RUEPS es una encuesta que permite identificar a las organizaciones que realizan sus actividades económicas basadas en los principios de la EPS, para que puedan acceder a los beneficios que el Estado brinda a este sector económico» (IEPS, s. f.)

13 El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria entre sus servicios dirigidos a las organizaciones cuenta con: (1) fortalecimiento de actores, que se centra en la conformación de nuevas organizaciones en términos administrativos —reconocimiento legal—; (2) fomento productivo, que se encarga en el apoyo en la elaboración y cofinanciamiento de planes de negocios; y 3) intercambios de mercados, que consiste en asesorar para la participación de los actores en las compras públicas, espacios de comercialización y asistencia técnica. Véase: https://www.economiasolidaria.gob.ec/categorias-de-servicios-ieps/

REFERENCIAS

Arango, M. (2009). *Manual de cooperativismo y economía solidaria.* Bogotá, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.

Arráez, M., Calles, J. y Moreno, L. (2006, diciembre). La Hermenéutica: una actividad interpretativa. *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*, 7(2), 171-181. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41070212

Asamblea Nacional (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador.* (s. d.).

Borón, A. (2012). *Socialismo del siglo* XXI. *¿Hay vida después del neoliberalismo?* Quito, Ecuador: Instituto de Altos Estudios Nacionales.

Caillé, A. (2011). Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular. En J. L. Coraggio (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 11-39). Buenos Aires, Argentina: Abya Yala.

Caracciolo, M. y Foti, M. (2010). *Las mujeres en la economía social y solidaria: experiencias rurales y urbanas en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: UNIFEM.

Coraggio, J. L. (2004). *La gente o el capital. Desarrollo local y Economía del trabajo.* Quito, Ecuador: CIUDAD, Instituto Fronesis, EED, ILDIS, Abya-Yala.

Coraggio, J. L. (2007). Introducción. En J. L. Coraggio (org.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, (pp. 17-58). Buenos Aires, Argentina: UNGS/ALTAMIRA.

Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria: el trabajo antes que el capital.* Ecuador: Abya Yala-Fundación Rosa Luxemburg.

Coraggio, J. L. (2012). Karl Polanyi y la otra economía en América Latina. En K. *Polanyi y otros. Textos escogidos*, (pp. 47-78). Buenos Aires, Argentina: CLACSO-UNGS.

Coraggio, J. L. (2013). *Fundamentos de Economía Social y Solidaria*. Quito, Ecuador: IAEN.

Coraggio, J. L. Laville, J. L. y Cattani, A. (org.) (2013). *Diccionario de la Otra Economía*. Buenos Aires, Argentina: UNGS.

Coraggio, J. L., Arancibia, M. y Deux, M. (2010). Conceptos básicos. En J. L.

Coraggio *et al.*, *Guía para el mapeo y relevantamiento de la Economía Popular Solidaria en Latinoamérica y Caribe*, (pp. 9-16). Lima, Perú: Grupo Red de Economía Solidaria del Perú-GRESP.

Dávalos, X. (2012). Las políticas públicas para la ESS en Ecuador, el estado del conocimiento: líneas de investigación en marcha en distintas instituciones y las prioridades de investigación. En J. L. Coraggio (ed.), *Conocimiento y políticas públicas de Economía Social y Solidaria: problemas y propuestas*, (pp. 187-216). Quito, Ecuador: Instituto de Altos Estudios Nacionales.

De Melo, A. (1998). *Economia Solidária: similia, similibus curentur.* Recuperado de http://www.milenio.com.br/ifil/res/bblioteca/lisboa1.htm

Gaiger, L. I. y Dos Anjos, E. (2012). Economía Solidaria en Brasil: la actualidad de las cooperativas para la emancipación histórica de los trabajadores». En C. Piñeiro (comp.), *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba*, (pp. 245-271). La Habana, Cuba: Editorial Caminos.

Giraldo, C. (coord.) (2017). *Economía popular desde abajo.* Bogotá, Colombia: Ediciones desde abajo.

Guerra, P. (2007). ¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual. *Revista Otra Economía, 1*(1, 2), (s. d.).

Guerra, P. (2012). ¿Es posible otra economía? El caso de las economías solidarias». En SETEM. *Miradas globales para otra economía*, (pp. 19-26). Barcelona, España: SETEM.

Hillenkamp, I. (2014). Solidaridad, mercado y democracia: una problemática europea y latinoamericana. En *La economía solidaria en Bolivia. Entre mercado y democracia,* (pp. 37-96). (s. d.).

Hintze, S. (2014). Alcances y desafíos de las políticas públicas para la economía social y solidaria. En *La economía popular y solidaria. El ser humano sobre el capital* (pp. 247-263). Quito, Ecuador: IEPS.

Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento: por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona, España: Crítica.

Honneth, A. (2011). *La sociedad del desprecio.* Madrid, España: Trotta.

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. (s. f.). Guía del servicio

al emprendimiento solidario y Aprendamos sobre el RUEPS. Recuperado de https://www.economiasolidaria.gob.ec/

Jácome, V. (2014) ¿Qué entendemos por Economía Social y Solidaria y Economía Popular y Solidaria? En *Introducción a la Economía Social y Solidaria*, (pp. 13-25). Quito, Ecuador: IAEN.

Laville, J. L. y Gaiger, L. I. (2013). Economía solidaria. En J. L. Coraggio, J. L. Laville y A. Cattani (org.), *Diccionario de la Otra Economía*, (pp. 169-178). Buenos Aires, Argentina: UNGS.

Marañon, B. (2017). Notas sobre la solidaridad económica y la decolonialidad del poder. En J. L. Coraggio (ed.), *Miradas de economía social y solidaria*, (pp. 253-288). Quito, Ecuador: IAEN-UNGS.

Miño, W. (2013). *Historia del cooperativismo en el Ecuador.* Quito, Ecuador: Ministerio Coordinador de la Política Económica.

Oléas, L. (2016). La economía social y solidaria en el Ecuador: una mirada institucional. En *Economía Solidaria. Historias y prácticas de su fortalecimiento*, (pp. 51-81). Quito, Ecuador: SEPS.

Polanyi, K. (2001 [1944]). *The great trasnformation. The political and economic origins of our time.* Boston, USA: Beacon Press.

Quijano, A. (1998). *La economía popular y sus caminos en América Latina*. Lima, Perú: Mosca Azul Editores/CEIS-CECOSAM.

Razeto, L. (2017). *Teoría económica comprensiva.* Santiago de Chile, Chile: Universitas Nueva Civilización.

Razeto, L. (2018). *Las donaciones y la economía de solidaridad.* Santiago de Chile, Chile: Universitas Nueva Civilización.

Ruiz, M. y Lemaitre, A. (2016). Economía solidaria en el Ecuador: institucionalización y tipos de organizaciones. *Revista de Ciências Sociais Unisinos,* (s. d.), 282-298.

Tapia, S. (2017). *El turismo comunitario y su relación con la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, caso comunidad de Yunguilla, Provincia de Pichincha*. (Tesis de maestría). Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.

Tiribia, L. (s. f.) *Economía popular y movimientos populares*. Recuperado de http://www.acsurasturias.org/contenidos/proyectos/Buscandonoslavida/textos/textogeneralliatiribia.pdf.

Wanderley, F. (2016). La economía solidaria y comunitaria en Bolivia. *Revista de la Academia*, (21), 57-75. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/319147317_La_economia_solidaria_y_comunitaria_en_Bolivia

Wanderley, F. (2017, mayo). Entre los conceptos minimalista y maximalista de economía social y solidaria. Tensiones teóricas y agenda futura de investigación. *Revista Economía, 69*(109), 13-27.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARI
SABIDURÍA
PUEBLO
Banco Comun

Um pluriverso para economias plurais, uma discussão sobre alianças possíveis por outros mundos

Aline Araújo

O antropoceno e o progresso do extermínio

As discussões havidas durante o Seminário Internacional, do qual esta publicação é resultante, foram permeadas por reflexões críticas, onde, dentre outros aspectos, destacaram a premência da persecução de relações não predatórias com a natureza. Visando contribuir com o debate aberto naquele encontro, sustenta-se que esse pode ser não só um dos desafios de algumas das economias solidárias e comunitárias, como também se impõe como um compromisso que implica colocar em suspenso as ferramentas conceituais de que dispomos para pensarmos os nossos vínculos com a natureza-ou com a *Pachamama*.

O estabelecimento de pactos que não sejam estritamente utilitários com o meio ambiente é um desafio porque exige contestar o universalismo das dicotomias que configuram as práticas onto-epistêmicas modernas, tais como a divisão antitética entre natureza e humanidade. Esse par de opostos, dentre outros que dele derivam, informa o modo como compreendemos e como nos relacionamos com a natureza, de modo que ela é, para nós, o objetivo, o físico, o dado, em oposição ao subjetivo, ao metafísico e ao construído, últimas categorias essas que seriam próprias do *humano*. O mundo moderno, portanto, acabou por limitá-la a um objeto, a um recurso a ser dominado e trabalhado para a satisfação de *necessidades humanas*. Esse modo de ser e de conhecer nos conduziu ao que se convencionou chamar de Antropoceno, expressão que designa uma nova era, subsequente ao Holoceno, em que a humanidade teria se convertido em uma força geológica capaz de colocar em questão a existência de formas de vida na Terra. Atualmente, esse fenômeno se manifesta na expansão do

extrativismo minerador,[1] petroleiro e biotecnológico, que imprime efeitos deletérios não homogeneamente produzidos ou distribuídos pelos diferentes extratos da sociedade.

A pretexto do progresso, em geral identificado como crescimento econômico, Estados e corporações justificam a necessidade desses empreendimentos em uma aliança necropolítica que, em proporções cada vez maiores, cria populações descartáveis, ou, em outras palavras, formas de vida —humanas e não humanas— passíveis de serem exterminadas (Blaser e De la Cadena, 2018). Exemplo disso é o recente caso do rompimento de uma barragem de rejeito de minérios no município brasileiro de Brumadinho, em Minas Gerais, ocorrido em janeiro de 2019. O incidente, considerado um dos maiores desastres dessa espécie, vitimou cerca de 250 pessoas e deixou mais de 20 desaparecidos. Soterrado pelo mar de lama, o Rio Paraopeba, que é um curso de vida para os indígenas da etnia Pataxó Hã-hã-hãe, está agora morto, contaminado por metais pesados que dizimaram também a fauna e a flora locais. Às palavras do Cacique Háyó, «foi um enterro sem velório».[2]

A Vale S. A., companhia responsável pela operação do empreendimento, tinha desde 2018 um laudo que atestava os riscos de rompimento da barragem. O diretor presidente da mineradora declarou, a esse respeito, que a empresa é uma «joia brasileira que não pode ser condenada por um acidente que aconteceu em uma de suas barragens, por maior que tenha sido a sua tragédia».[3] Para os apologistas do modelo de desenvolvimento extrativista, esse evento representa uma externalidade[4] que, mesmo nefasta, não pode comprometer os rumos do progresso. Desde essa perspectiva, a destruição da natureza —e de alguns humanos muito próximos a ela— é uma consequência necessária, um sacrifício a ser compartilhado em nome do *bem comum* (De la Cadena, 2019). Não obstante, o pressuposto da existência de uma natureza sacrificável, passiva e passível de apropriação, não é nem *natural* e nem cosmopolita. Esse constructo moderno, europeu e colonial encontra fronteiras em mundos que se negam a obedecer ao mandado da divisão natureza/humanidade e que resistem ao extrativismo imposto às escusas de um *bem comum* mais do que questionável.

Tendo isso em conta, e considerando os objetivos do Seminário, sustenta-se que desde os mundos indígenas —ao mesmo tempo ameaçados

e desobedientes— é possível pensarmos em alianças contra as políticas do Antropoceno que reconheçam a existência de múltiplas naturezas, ou, como propõe De la Cadena (2018, 2019), de *naturezas incomuns*. Tomando como base e como ponto de partida a experiência do Equador, país que concedeu à *Pachamama* o estatuto formal de pessoa, argumento que essas alianças não embaraçam apenas a política e aos políticos modernos como também tem o poder de fissurar os limites onto-epistêmicos da modernidade.

Uma presença insolente

Em 2008, pela primeira vez (e ainda a única) a natureza passou da condição de objeto à condição de sujeito em uma Constituição. No artigo 71 da nova Carta Magna do Equador consta agora que «la naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos». Essa declaração, contudo, não se deu sem resistências. O então presidente daquele país, Rafael Correa, reagiu à incorporação da *Pachamama* no texto constitucional, afirmando ser fruto de uma coalizão *infantil* entre ambientalistas, esquerdistas e indigenistas, perigosa para o processo político equatoriano (De la Cadena, 2010). Como aponta De la Cadena (2019), essa atitude não pode ser compreendida apenas como intolerância cultural, como racismo ou como conspiração política. A despeito de revelar tudo isso, expressa também o poder ontológico de definir o que existe.

De fato, a *Pachamama* não existe (não é) para a política, senão como *natureza* ou como *cultura*. No entanto, a experiência equatoriana nos conduz a perscrutar sentidos distintos do que seja aquela entidade antes de limitá-la a *nossa* natureza moderna ou de reduzi-la a uma superstição informada pela cultura. Esse exercício implica levarmos à sério as práticas indígenas —ao invés de negá-las ou de considerá-las um resíduo *infantil* do atraso a obstaculizar o progresso— (De la Cadena, 2010). Nesse sentido, os estudos das ontologias relacionais, que fundamentam a discussão que aqui proponho, colocam em evidência que a ontologia dua-

lista, que separou o humano do não humano e a natureza da cultura, não é, a despeito de sua pretensão universal, a única (Escobar, 2015). Situando no espaço e no tempo as práticas que constituem a modernidade, aqueles estudos demonstram que nem todos os mundos se fazem a partir daquelas separações.

Como o próprio nome indica, as ontologias relacionais concernem às *inter-relações* de uma comunidade ampla, conceito que, «en principio centrado en los humanos, se expande para incluir a no-humanos» (Escobar, 2015, p. 96). A natureza, então, não é apenas uma realidade exterior e objetiva, a partir da qual todas as representações se referem. Essa assertiva desafia o monopólio das práticas modernas de definir a *Pachamama*, ao mesmo tempo em que confronta o desejo da modernidade de destruir, ou de capturar, aquilo que lhe é diferente (De la Cadena, 2018). Como projeto, esse desejo impôs uma guerra contra os mundos indígenas, a que De la Cadena (2015) dá o nome de *antropo-cego*. Esse termo não faz referência a um regime de visibilidade, como o sufixo *cego* pode dar a entender, mas a uma condição inerente ao processo de criação de um mundo único, por meio do qual mundos heterogêneos, que não se fazem pela divisão entre humanidade e natureza, são obrigados a operar a partir dessa distinção — ao mesmo tempo em que a excedem— (De la Cadena, 2018). Como categoria analítica, o antropo-cego evidencia que as disputas emergidas do Antropoceno não se encerram em embates ambientais ou pelo extrativismo, posto que também constituam e integrem conflitos ontológicos.

Ilustrativo é o caso de Brumadinho, mencionado na seção anterior. Como já dito, se para o Estado brasileiro e se para a Vale S. A., empresa responsável pela operação da barragem rompida, a morte do rio Paraopeba representa uma externalidade que não pode comprometer os rumos do desenvolvimento, para os Pataxó Hã-hã-hãe aquele curso de água é também um curso de vida. O Cacique Háyó ressaltou que aquele rio não é apenas *natureza* como é, também, «um pedaço do nosso corpo».[5] O caráter *incomum* daquele rio é inadmissível para a modernidade: um rio *não é e nem pode ser* diferente de uma formação hidrográfica, ou seja, *não pode ser* mais do que uma natureza informe e universalmente compartilhada. Essa diferença é também uma ameaça para a capacidade do Estado de «reclamar el

territorio sobre el cual ejerce soberanía porque ese 'territorio' no es sólo território» (De la Cadena, 2019, p. 44). É nesse sentido que De la Cadena (2018) afirma que o antropo-cego é uma condição, e não um regime de visibilidade. O mundo moderno, que se pretende único, não admite, sem o prenúncio de sua ruína, a existência de práticas que excedam os seus limites. Por essa razão é que trava uma guerra contra os mundos desobedientes que, a despeito da vontade dos colonizadores, resistem em abdicar de seus próprios termos de existência.

No século XVI, essa guerra era evidente onde hoje se situa o que conhecemos por Américas (De la Cadena, 2018). Os clérigos cristãos, em contato com as práticas que eles encontravam no Novo Mundo, as traduziam como superstições que precisavam ser extirpadas. Por força da separação estabelecida entre os pares de opostos humanidade/natureza, Deus/Diabo, corpo/alma, a tradução moderna converteu em *natureza* seres outros —que não humanos— como a *Pachamama*, por exemplo, e transmutou a relação que os indígenas estabelecem com essas entidades em crenças animadas pelo demônio ou em crenças *sobre* a natureza produzidas pela cultura (De la Cadena, 2018). Por certo que essa tradução, por si só, não teve o poder de cancelar os mundos onde essas entidades *são com* os humanos. Todavia, a extirpação de idolatrias estabeleceu-se como prática política do antropo-cego (De la Cadena, 2018). A guerra colonialista, que no século XVI era declarada, foi silenciada pela secularização da política, «mas continuou em nome do progresso e contra o atraso, o mal que substituiu o Diabo» (De la Cadena, 2018, p. 101).

O argumento que legitimou as empreitadas coloniais permanece, ainda hoje, na escusa do progresso. Pretensos portadores do futuro, os europeus incumbiram a si a tarefa de encurtar o tempo de evolução das sociedades atrasadas do Novo Mundo. A teoria linear da história, que escalona as sociedades em distintos graus de evolução e de complexidade, é, de forma latente, a ferramenta necropolítica que convalida a destruição dos mundos dos outros sob o pretexto de integrá-los em uma sociedade civilizada ou, em termos recentes, mais *desenvolvida*. Assim, como sustenta De la Cadena (2018), a invenção da política moderna não representou *a batalha final* daquele projeto civilizacional.

Como afirma aquela autora (2010), a dimensão ontológica do político não se limita a separar *amigos* de *inimigos*.[6] Configura-se, também, pela separação entre humanidade e natureza. Por meio de um sistema rigidamente «includente» e hierarquicamente organizado de humanidade, os filósofos da política moderna declararam que somente os humanos distanciados do *estado de natureza*, aptos a dominar as suas paixões, é que poderiam transformar as suas inimizades em antagonismos e, portanto, fazer política. Essa discriminação, utilizada pelos europeus para aferir a distância entre eles e os mundos a que conquistavam, fundamenta e organiza o *Humanismo* como projeto civilizatório (De la Cadena, 2008, 2018).

Como é possível se depreender, em um *continuum* do antropo-cego, as práticas que os extirpadores de idolatrias do século XVI traduziam como *cultos induzidos pelo demônio*, os filósofos da política moderna traduziram como carência de razão ou, mais precisamente, como *ausência de razão política* (De la Cadena, 2008). Os indígenas latino-americanos, porque demasiado perto da natureza, não teriam os atributos para integrar a política, estando para serem tutelados e, quando benevolentemente incluídos, para serem governados. Para serem reconhecidos como adversários legítimos e para terem as suas demandas ouvidas, eles necessitam se expressar em termos modernos, ocultando suas diferenças ontológicas sem que isso signifique, necessariamente, o seu abandono.

A exemplo, De la Cadena (2015) conta que em um protesto contra a instalação de uma mineradora no Peru os indígenas tentaram alertar as autoridades locais que Ausangate, que é uma montanha e que é também *tirakuna*,[7] reagiria à possibilidade de sua destruição, atacando a todos que estivessem por perto. No entanto, o Estado não pode admitir, como já referi anteriormente, que Ausangate seja mais do que uma montanha, repositório de minerais. Os indígenas, cientes dessa condição, decidiram subordinar a defesa de Ausangate à proteção do meio ambiente. Como afirma De la Cadena (2018),

> [L]a delegación del Ausangate logró su cometido: la prospección minera se canceló. La montaña ganó, el proyecto minero perdió; pero para lograr esta victoria, la presencia del Ser-Tierra tuvo que ser silenciada por quienes buscaban defenderlo. ¿La razón? Para la

> política moderna —que fue el campo público de la negociación— los tirakuna son una creencia cultural, su existencia no es 'real' y su importância política casi nula, sobre todo cuando se les confronta con hechos que la ciencia y la economía no pueden certificar. Para evitar que la empresa minera destruyera la montaña, los defensores de Ausangate decidieron retirarlo como Ser-Tierra de la negociación. La diferencia radical de los tirakuna excede a la política moderna, que ontológicamente hablando, es decir, desde lo que la política moderna es, no puede reconocer que Ausangate sea algo diferente a una montaña. (De la Cadena, 2019, p. 37)

Isso significa dizer, ainda que os mundos indígenas tenham sido obrigados, pelas políticas do antropo-cego, a adotar práticas modernas, esses mundos desobedecem a essa obrigação, *jamais tendo sido modernos*[8] (De la Cadena, 2015). A onto-epistemologia que constituiu as fronteiras do que *pode ser* criou, também, os excessos a esses limites. Como o exterior constitutivo da política, esses excessos sempre estiveram presentes, posto que *sejam em relação* àquilo que se vê a si mesmo como o todo (De la Cadena, 2015, 2018). Além desses limites está o que *não é* acessível pela cultura ou pelos conhecimentos *sobre* a natureza (De la Cadena, 2015).

Assim, a irrupção da *Pachamama* na arena da política, para nos atermos ao evento que serve de fio condutor para as questões que levanto, não representa uma mudança paradigmática na resistência indígena - *como excesso ela sempre esteve presente*. Mas, não por acaso, essa emergência pública embaraça a políticos como Rafael Correa. As alianças que conduziram *Pachamama* para o centro do embate refundacional do Estado equatoriano perturbaram o consenso que apartou os mundos indígenas da política e podem representar um ruído que põe em questão a guerra silenciosa do antropo-cego (De la Cadena, 2018, 2019). Esse pode ser um momento cosmopolítico com poder de cancelar a exclusividade do Estado de dizer o que é o *bem comum* e o que, em nome dele, pode ser sacrificado.

Por uma dialética sem síntese[9]

Como referi na primeira seção deste ensaio, o estabelecimento de pactos que não sejam estritamente utilitários com a natureza pode ser um

desafio para algumas das economias solidárias e comunitárias, em especial porque fomos informados a pensar que ela não existe *em si* ou *para si*, apenas *para nós*, para a satisfação das necessidades humanas. Se para nós, modernos, é um desafio imaginarmos relações que não sejam comandadas pela lógica do domínio, desde os mundos indígenas não o é. Isso porque, como afirma Viveiros de Castro (2007), nos mundos indígenas a categoria que vincula humanidade e natureza não é a da produção, mas a da reciprocidade.

A reciprocidade não implica que a sintonia dos indígenas com a natureza seja *natural*. Mesmo que o curso de nosso projeto civilizatório aponte para catástrofes como a de Brumadinho, as perguntas sobre o devir da humanidade não vão encontrar melhores respostas na projeção da imagem nostálgica e essencializante do indígena como o *bom selvagem* (Viveiros de Castro, 2007). Ainda, não se trata de valorizar as práticas indígenas apenas porque podem apresentar tecnologias úteis ao desenvolvimento sustentável. A instrumentalização de outros saberes parte de uma visão etnocêntrica e utilitária que só admite a existência do *outro* se este servir a algo para *nós* (Viveiros de Castro, 2007).

A especificidade das relações entre humanos e seres outros —que não humanos nos mundos indígenas merece abordagem própria, o que escapa aos objetivos deste trabalho—. No entanto, para os fins que aqui proponho, cumpre considerar que, mesmo com protocolos específicos, elas não são —ou não são apenas— relações instrumentais de uso ou relações entre sujeito e objeto (Escobar, 2015). Nesse sentido é que mencionei na seção precedente que o conceito de comunidade se amplia nas ontologias relacionais (não dualistas) englobando não só a relação entre humanos como também as inter-relações com rios, com montanhas, com territórios, com paisagens, com espíritos, ou seja, com aquilo que nós chamamos de natureza ou de cultura. No Equador, essa comunidade, ou, como refere Schavelzon (2012, 2015), os movimentos do *ayllu* contra o Estado,[10] conduziram a *Pachamama* para a Constituição, colocando em cena a existência de uma *natureza incomum*.

As alianças que fizeram daquela entidade uma presença na arena pública da política suspendem a noção de que a natureza é apenas um

objeto passível de ser sacrificado em nome de um *bem comum* imposto pelo Estado. Na disputa pelo que *pode ser*, a experiência equatoriana nos convida a pensar em um *commons* alternativo que seria, às palavras de De la Cadena (2019): «La expresión de una ecología de prácticas de ser divergentes negociando constantemente lo que sería su interés en común» (p. 48). Esse *comum alternativo* pressupõe uma dialética sem síntese, ou seja, o diálogo entre múltiplos mundos que, parcialmente conectados, não se subsumem uns nos outros, mas se comunicam mantendo as suas diferenças. Confrontando o *uno* que caracteriza a modernidade, essa proposta considera um Pluriverso —ou um mundo em que caibam muitos mundos,[11] sem que haja *um* lugar a partir do qual a realidade pode ser totalizada—. A cosmopolítica que daí deriva pode ser um espaço de articulação entre práticas dissidentes, que resistem às políticas do Antropoceno —ou do antropo-cego—. Nesse sentido, outras economias, solidárias e comunitárias, que, assim como os mundos indígenas também desobedecem às imposições da modernidade, excedendo a lógica instrumental que comanda a economia capitalista, podem encontrar aliados na construção de outros mundos possíveis.

NOTAS

1 Como pontuam Blaser e De la Cadena (2018), o que poderia ser mais ilustrativo da força geológica do *antropos* do que possibilidade de removerem-se montanhas para a otimizar a busca por minérios?

2 Disponível em https://www.metropoles.com/brasil/cortaram-um-pedaco-do-nosso-corpo-diz-cacique-so bre-rio-paraopeba. Acesso em 13/08/2019.

3 Disponível em https://noticias.uol.com.br/cotidiano/ultimas-noticias/2019/02/14/vale-e-joia-nao-pode- ser-condenada-por-brumadinho-diz-presidente-da-empresa.htm. Acesso em 13/08/2019.

4 A ciência econômica convencional entende a economia como um sistema auto-suficiente no interior do qual são formados os preços dos bens e serviços de consumo, assim como os dos fatores de produção. Os passivos externos a esse sistema, não medidos pelo mercado e não considerados quando da precificação das mercadorias, refletem na categoria «externalidade» (Araújo, 2015).

5 Disponível em https://www.metropoles.com/brasil/cortaram-um-pedaco-do-nosso-corpo-diz-cacique- sobre-rio-paraopeba. Acesso em 13/08/2019.

6 A política se refere ao espaço em que conflitos ideológicos, econômicos, culturais, e etc, são negociados. O político, em um plano distinto, é a dimensão ontológica que separa *amigos* de *inimigos* em todas as sociedades humanas (De la Cadena, 2008).

7 Palavra quéchua composta pelo prefixo *tira* (terra) e pelo o sufixo plural *kuna*, que pode ser traduzida por Seres-Terra (De la Cadena, 2010-2015). Os Seres-Terra são entidades sensíveis que emergem das relações de vida no *ayllu*, coletivo de *runakuna*, pessoas que conhecemos por humanos, e *tirakuna*, pessoas que conhecemos por natureza (De la Cadena, 2010-2015).

8 No sentido proposto por Latour (1994) e por De la Cadena (2015).

9 Em alusão à noção de conexões parciais de Marilyn Strathern (2004), a partir da qual é possível pensar e fazer o múltiplo; «não acrescentando sempre uma dimensão superior, mas, ao contrário, da maneira mais simples, com força e sobriedade, no nível das dimensões que se dispõe, sempre n-1 (e somente assim que o uno faz parte do múltiplo, estando sempre subtraído dele)» (Deleuze e Guattari, 2010, p.15).

10 O termo *ayllu* é utilizado neste trabalho no sentido do que descreve De la Cadena (2015): um coletivo em que todos os seres, humanos e outros que não humanos,

são como linhas de uma tecelagem. Nessa composição, a tecelagem não existe sem as linhas assim como as linhas *não são* fora da tecelagem.

11 Como dizem Escobar (2015), Blaser e De la Cadena (2018) em alusão ao que manifesta o pensamento zapatista.

REFERÊNCIAS

Araújo, A. (2015). *Sementes transgênicas no Brasil: Neutralidades, dependências e emancipações tecnológicas*. São Leopoldo. Dissertação de Mestrado. Curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais da UNISINOS.

De la Cadena, M. and Blaser, M. (eds.). (2018). *A world of many worlds*. Durham, USA: Duke University.

De la Cadena, M. (2008). Política indígena: un análisis más allá de «la política». *Red de antropologías del mundo* (RAM), (4), (s. d.).

De la Cadena, M. (2010). Indigenous politics in the Andes. Conceptual reflections beyonds politics. *Cultural Anthropology*, (25), (s. d.).

De la Cadena, M. (2015). *Earth beings: ecologies of practice across Andean worlds*. Durham and London: Duke University.

De la Cadena, M. (2018). Natureza incomum: histórias do antropo-cego. *Revista do Instituto de Estudos Brasileiros*, USP: São Paulo, (69), 95-117.

De la Cadena, M. (2019). Protestando desde lo incomún. Em R. S. Santisteban, *Mujeres indígenas frente al cambio climático* (pp. 35-48). Perú: Grupo Internacional de Trabajo sobre Asuntos Indígenas.

Deleuze, G. e Guattari, F. (2010). *Mil Platôs: capitalismo e esquizofrenia*. São Paulo, Brasil: Editora 34.

Escobar, A. (2015). Territorios de diferencia: la ontología política de los «derechos al território». *Cuadernos de Antropología Social,* UBA, (41), pp. 25-38.

Latour, B. (1994). *Jamais fomos modernos: ensaio de Antropologia simétrica*. Rio de Janeiro, Brasil: Editora 34.

Schavelzon, S. (2012). *El nacimiento del Estado plurinacional. Etnografía de la Asamblea Constituyente de Bolivia*. La Paz, Bolivia: Plural-CLACSO-CEJIS-IWGIA.

Schavelzon, S. (2015). *Plurinacionalidad y Vivir Bien/Buen Vivir: Dos conceptos leídos desde Bolivia y Ecuador post-constituyentes.* Quito, Ecuador: Abya-Yala.

Strathern, M. (2004). *Partial connections*. Updated edition. Oxford, UK: Altamira Press.

Viveiros de Castro, E. (2007). A Natureza em pessoa: sobre outras práticas de conhecimento. Texto apresentado no encontro Visões do Rio Babel: conversas sobre o futuro da bacia do Rio Negro. *Instituto Socioambiental e Fundação Vitória Amazônica, Manaus*. (s. d.).

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

La economía plural: un marco teórico plausible para la ordenación de las relaciones sociales

Natalia Doukh

Introducción

Si se refieren los tres planos cognitivos posibles, dados por el de *una realidad*, el de una *disciplina científica* que estudia la anterior realidad y el de *un enfoque metodológico,* el objeto de este artículo consiste en contribuir al desarrollo de estas líneas intelectuales en torno a la organización económica de la sociedad desde la perspectiva *plural.*

En cuanto al campo disciplinario, se parte de la apertura a diferentes modelos de interpretación de la realidad a través de la discusión en torno a los supuestos epistémicos sobre la lógica de la conducta de los sujetos. Con este propósito se evoca el raciocinio de la corriente dominante de la economía, en primer momento, luego de que se presentan los elementos provenientes desde la historia económica y economía experimental que apoyan a la idea de que la modelación teórica, propuesta por la economía clásica, es una simplificación excesiva de la realidad. A renglón seguido, la realidad objetiva se aborda como el conjunto de formas organizacionales institucionalizadas, que difieren en el ámbito socioeconómico de la actuación de sus figurantes y presentan características distintivas. La exposición se limita a dos actores del campo económico —el sector privado capitalista y la economía social y solidaria— en vista de que estas formas organizacionales, situadas en el mismo campo de propiedad privada, muestran las claras diferencias en su función-objetivo.

Siguiendo esta línea de pensamiento, a continuación se introduce el concepto de lo *plural*, entendido éste como capacidad de los actores económicos de crear un aporte diferencial en la generación de la utilidad social, representada por el producto final socialmente relevante concebido. La

vitalidad del concepto se sustenta con los resultados de la contrastación empírica de lo planteado en el campo del sector financiero de la economía del Ecuador. A partir de aquello se retorna al campo disciplinario de la economía con una propuesta de modelación de las relaciones sociales en base de lo *plural,* entendido como capacidad en satisfacer las necesidades de la sociedad de forma diversa.

La visión clásica del orden de las relaciones sociales

En la visión que construye la teoría económica clásica con miras a comprender la ordenación de las relaciones sociales entre los individuos, se puede distinguir dos corrientes que confluyen en la interpretación de la edificación de la sociabilidad a través del sistema de mercados autorregulados. La primera corriente abarca el raciocinio en cuanto a la naturaleza humana. El hombre, recreado por la economía clásica, está referido a la estructura axiológica del individualismo. Se valora un ser humano individual, libre e igual a los demás seres humanos, con el valor social general que subordina las necesidades de la sociedad a las suyas propias. El sujeto, así privilegiado, es un individuo independiente y autónomo, es decir, no social, que pretende separarse de las limitaciones del tejido social (Dumont, 1982). Forma parte de un orden natural de las cosas y cuyo eje vital se centra en la satisfacción de sus deseos ilimitados, para lo cual la adquisición indeterminada de bienes es el fin (Bilbao, 1996). En tanto, que la adquisición de los bienes se realiza por medio del intercambio entre los puntos dispersos o fortuitos del sistema, se hace imprescindible la presencia de la institución del mercado, en calidad de un mecanismo que posibilita el movimiento bidireccional de bienes entre personas, donde cada una de ellas asegura su máximo beneficio (Polanyi, 2007).

Mientras que el supuesto *axiológico* funde los cimientos para configurar al mercado como un espacio que transparenta la circulación de los bienes en una sociedad atomizada, la segunda corriente del pensamiento económico clásico se ocupa del seguimiento de las leyes que rigen la producción y distribución de la riqueza, atribuyéndoles el carácter de un sistema de leyes naturales que prescriben el orden de relaciones entre los hombres,

concibiendo a estos como seres autónomos e individuales. Bajo el planteamiento clásico, el precio resultante del equilibrio entre la demanda y la oferta, es el principio regulativo de las relaciones sociales, construidas desde la economía. La producción se mueve por los precios, en tanto que éstos encierran el beneficio de quienes emprenden en la producción. También la distribución depende de los precios, dado que de ellos se desprenden los ingresos y, gracias a estos ingresos, los bienes producidos se distribuyen entre los miembros de la sociedad.

Todos los bienes son destinados a la venta en el mercado y todos los ingresos provienen de las ventas. Consecuentemente, existen mercados para todo tipo de bienes, incluyendo aquellos que por su naturaleza no tienen el carácter de una mercancía, como son el trabajo, la tierra y el dinero. Los precios de estos bienes toman los nombres de salario, renta e interés, respectivamente. Entonces, los propietarios de la fuerza de trabajo al venderla, reciben los ingresos mediante los salarios, los dueños de las tierras al arrendarla, obtienen la renta y quienes están en posición de ofrecer el dinero reciben los ingresos en forma de interés. En estas condiciones todos los ingresos provienen de las ventas realizadas en el mercado y se asignan para comprar los bienes producidos. Lo que «deja claramente al descubierto que el mercado [...] es la única instancia fundante de las relaciones entre los individuos» (Bilbao, 1996, pág. 78). Por lo tanto, para los pensadores clásicos existe un único sistema económico, sino real, por lo menos legítimo: el sistema de economía de mercado (Caillé, 2009).

Falacia de los supuestos clásicos

Sin embargo, el postulado de la universalización de los mercados autorregulados como una ley natural de ordenación de las relaciones sociales entre los individuos, configurados mediante «la naturaleza circunscrita a su perímetro orgánico psicológico» (Bilbao, 1996, pág. 76), encuentra un cuestionamiento sustancial ya en los trabajos de Polanyi. Si bien dentro de la estructura axiológica del individualismo, que recrea los seres humanos independientes y autónomos, libres de las limitaciones del tejido social, el mercado se presenta como un coordinador eficaz entre ellos, Polanyi

(2007) sostiene que el sistema de mercado no es una consecuencia lógica de la conducta humana, sino un resultado particular de la historia, donde la estructura del pensamiento liberal acabó endurecida en la realidad a través de enormes procesos de inversión material, ideológica y de conocimiento y de amplias movilizaciones de todo tipo de recursos para construir las estructuras de apoyo que configuran la institucionalización del mercado y del orden de pensamiento que lo fundamenta.

El raciocinio de Polanyi en cuanto al carácter estrictamente temporal del sistema de mercados autorregulados, parte del cuestionamiento de la interpretación de la naturaleza humana como de un sujeto regido solo por sus propios deseos, centrados en la posesión de bienes materiales en competencia con el resto de los individuos. Basándose en los estudios antropológicos y de historia económica, Polanyi (2007) demuestra que la historia ofrece formas diferentes de organizar la sociedad a partir de concepciones del Hombre opuestas al individualismo, donde el móvil es la subsistencia colectiva y no la ganancia individual. Para Polanyi (2007), frente al móvil de ganancia basado en la competencia entre los individuos, las instituciones económicas en las sociedades arcaicas se crean no solo para la obtención del sustento, sino, también para mantener la solidaridad comunal, excluyendo, consecuentemente, el antagonismo del beneficio basado en el egoísmo. De esta forma, la vinculación de bienes satisface las necesidades emocionales y estéticas de un orden más elevado: la integración y la reproducción social (Frazer en Malinowski, 1986, págs. 9-12). Asimismo, la organización de la vida económica no depende de las interacciones de los individuos aislados en lucha por la maximización del sustento, sino que se garantiza este para todos «excluyendo la motivación del beneficio económico individual en la producción e intercambio de bienes, que es resultado de comportamientos pactados por un sentimiento generalizado de desprendimiento y solidaridad» (Lucas, 1994, pág. 33). Por lo tanto, el destino económico individual respecto del sustento se identifica con el destino común.

La proliferación de la economía experimental fundada sobre la teoría de juegos, permite contar con nueva información en cuanto a las motivaciones personales para la toma de decisiones en las sociedades contem-

poráneas, caracterizadas por los contextos amplios y heterogéneos en el plano social y cultural. Una contribución importante que respalda la variabilidad de las motivaciones del ser humano en el momento de realizar sus elecciones, se presenta en *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies* (Henrich, J, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis y R. McElreath, 2001), estudio de campo desarrollado en base de experimentos, diseñados como el «juego de ultimátum»,[1] y llevado a cabo en 15 sociedades de pequeña escala cultural y económica en 12 países situados en 5 continentes distintos. El contraste de la información recopilada en diferentes sociedades, contradice a lo esperado bajo el modelo tradicional de maximización de beneficios. En muchos casos los oferentes hicieron las propuestas positivas que superaron los umbrales de un sujeto maximizador de beneficios, así como los rechazos de las ofertas positivas por parte de los jugadores, que deben aceptar o rechazar las propuestas, fueron significativos en ciertas sociedades.

Los resultados obtenidos en el estudio de campo permitieron formular conclusiones que cuestionan el universalismo del modelo de «racionalidad económica». Entre las más importantes, se puede citar el hecho de que, al contrario de lo planteado por el modelo neoclásico, en muchos casos los individuos no actúan bajo la norma de maximización de beneficios. Las preferencias sobre las opciones económicas más bien se forman como resultado de las interacciones económicas y sociales de la vida cotidiana. En tanto que la conexión entre el comportamiento experimental y la estructura de la vida económica cotidiana debe proporcionar una clave importante en la revisión del modelo canónico del comportamiento de elección individual (Henrich *et al.*, 2001, págs. 73-74).

A pesar de que la antropología, la historia económica y la economía experimental parten de paradigmas distintos, las conclusiones que se desprenden desde el análisis de los registros históricos y del material empírico moderno, se traslapan en cuanto a la fragilidad de los supuestos clásicos respecto a los caracteres del ser humano. Al poner de relieve la concepción del humano como un ser social, que encuentra su realización en la construcción del bienestar común en la forma de integración y reproducción social, desde la antropología se presentan los argumentos que debilitan

el supuesto del «individualismo axiológico», mientras que la economía experimental, incorporando la perspectiva de motivaciones personales en la toma de decisiones, pone en tela de duda el «individualismo metodológico», referente a un prototipo de comportamiento que persigue la maximización de utilidades. De tal suerte que los puntos de vista desarrollados desde diferentes campos de la ciencia, que incluyen tanto a la perspectiva histórica como a la realidad contemporánea, cuestionan la pertinencia del supuesto clásico de la teoría económica predominante en cuanto a la naturaleza humana, plasmada en un sujeto racional regido solo por sus propios deseos. La inconsistencia empírica de los supuestos clásicos respecto a la conducta del ser humano lleva a cuestionar la teoría clásica en general, abonando la idea de que la organización económica de la sociedad como un sistema regido por el mercado, presenta una simplificación excesiva de la realidad, lo que abre paso a otras propuestas epistémicas para la explicación plausible de la ordenación de las relaciones sociales.

Plural como realidad observable

El análisis crítico del supuesto angular de la teoría económica predominante en cuanto al comportamiento humano conduce a la comprensión de que la lógica de la conducta de los sujetos puede sustentarse en motivaciones diversas, llevando a la construcción de las relaciones sociales, voluntarias y/o contractuales, que se establecen también fuera de los mercados autorregulados. Tal intuición abre el campo para plantear la organización económica de la sociedad como un sistema *plural*, lo que se traduce en la existencia de un complejo de economías, a menudo opuestas, modelado por instituciones diferentes (Laville, 2009). Dentro de este aglomerado, además de la economía mercantil que comprende un conjunto de mercados autorregulados, Laville (2004) identifica la economía no mercantil, que refleja la participación del Estado en el impulso del consumo, garantía de ingresos mínimos y provisión de servicios fundamentales para toda la población, así como la economía no monetaria, que oculta la producción de autoconsumo y la acción económica de redes y asociaciones solidarias.

Si bien la taxonomía propuesta por Laville guarda relación con la orga-

nización de la economía en su esfera específica de circulación, la conceptualización de la economía como un ente plural tiene el valor heurístico para estructurar una visión diferenciada de las formas organizacionales institucionalizadas dentro de la realidad objetiva, que difieren en el ámbito socioeconómico de la actuación de sus figurantes y presentan características distintivas. En este sentido, tradicionalmente, el campo económico se vio constituido por el sector público y por el sector privado capitalista. No obstante, a partir del último tercio del siglo XX se hizo visible un polo de empresas y organizaciones situadas fuera de estos ámbitos, que se suelen agrupar bajo la denominación común de economía social y solidaria (ESS) (Monzón, 2006).

A pesar de que las empresas y organizaciones, pertenecientes a la economía social y solidaria, adaptan diversas formas y estatutos jurídicos, sus realidades tienen amplios espacios comunes descritos por los mismos protagonistas a través de «cuatro notas características: (a) finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; (b) autonomía de gestión; (c) procesos de decisión democráticos; y (d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas» (*Conseil Wallon de l´Economie Sociale,* 1990, citado en Monzón, 2006, pág. 13). Se puede notar que los rasgos específicos de la ESS encierran los elementos que la ubican en posición opuesta en relación al sector capitalista de la economía. En este sentido, la ESS incluye un amplio conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales, mientras que el objetivo de la empresa capitalista se fija como la maximización de los beneficios repartidos entre sus accionistas. En cuanto a la repartición de excedentes, ésta se determina en relación al aporte de cada socio a la actividad de la empresa social, en tanto en la empresa capitalista se lo hace en proporción a la propiedad de capital. Una empresa social se caracteriza por la gobernanza democrática que se refleja en la dirección común a partir de las asambleas generales de los socios, en el caso de la empresa capitalista el poder de voto se determina en función del número de acciones que posee el capitalista, por lo que los objetivos operacionales de la empresa son definidos, a menudo, por el accionista principal.

La formalización de las diferencias entre la economía capitalista y la ESS visualizadas a partir de la naturaleza del funcionamiento organizativo de las entidades que conforman cada uno de los sectores, encuentra su expresión en los trabajos de Gui (1991), quien propone caracterizar a cualquier empresa privada por medio de dos categorías. El criterio de la «categoría dominante» hace referencia a las personas que poseen el último poder de decisión, mientras que la «categoría beneficiaria» incluye a las personas que reciben los beneficios de la actividad. Entonces, en el caso de las empresas capitalistas, las dos categorías, tanto dominante como beneficiaria, están constituidas por el inversor capitalista, para el que «la creación de valor por la empresa es equivalente a la obtención de plusvalías de las inversiones de capital, tratando de conseguir la máxima rentabilidad posible» (Monzón, 2006, págs. 15-16). Caso contrario, en las empresas de ESS ninguna de las categorías está constituida por el inversor capitalista, mientras que la función-objetivo de la organización está orientada a la producción del valor para satisfacer las necesidades de sus socios.

En consecuencia, a partir de una abstracción teórica y las prácticas empresariales observadas se puede constatar dos sectores económicos reales, claramente definidos en función de sus reglas constitutivas.

Plural como realidad producida

En tanto que los dos sectores conviven en el mismo espacio económico a partir de las lógicas de funcionamiento organizativo distintas, se reafirma la conceptualización de la economía como un ente plural que se suscita a partir de la aceptación del humano, como un ser regido por motivaciones diversas. No obstante, el hecho de que en una empresa social se recrean, por más que sea de forma microscópica, las relaciones de poder no capitalistas, hace pensar que estas organizaciones impactan a la sociedad de una manera distinta. Tal perspectiva permite lanzar una mirada diferente en cuanto al rol que juega cada sector económico en la satisfacción de las necesidades del conjunto social, lo que encuentra su expresión en la cantidad del producto socialmente relevante, generado por cada uno de los integrantes del campo económico. La perspectiva del producto final con-

cebido por los agentes económicos, contribuye al desarrollo de la teoría plural, introduciendo un matiz diferente al concepto ya existente. Lo plural, en este caso, toma cuerpo de un aporte diferencial en la obtención del producto socialmente relevante, más que la diversidad de las formas de organización económica, sin perder de vista estas últimas. En tal sentido, lo plural se entiende como capacidad de los actores económicos a resolver las realidades sociales problemáticas de manera distinta (Doukh, 2017).

Doukh (2017) realiza una contrastación empírica de la proposición planteada en el sector financiero de la economía ecuatoriana. La pregunta de investigación: ¿En qué medida el sector de la economía social y solidaria se diferencia del sector capitalista en la generación del producto que se reconoce como socialmente relevante por la sociedad?, se responde mediante la estimación del modelo de distancia con frontera estocástica, siguiendo lo propuesto por Battese y Coelli (1988). El estudio empírico se efectúa dentro del conjunto de organizaciones que prestan servicios financieros, compuesto por dos subconjuntos: 35 cooperativas de ahorro y crédito (COAC), por un lado, y 16 bancos privados nacionales del Ecuador, por el otro, dentro del período 2008-2014.

El uso de la función de distancia, una herramienta paramétrica empleada en el análisis de la producción de producto múltiple, se justifica en cuanto se procede a medir el diferencial en la obtención del producto socialmente relevante, entendido éste como operación empresarial segura, universalización de servicios financieros y repartición de riqueza y bienestar. La estimación del modelo empírico se realizó utilizando el método de máxima verosimilitud. Los resultados de estimación demostraron que la distancia promedio entre la frontera de la producción y los niveles de desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito es menor que el mismo indicador para los bancos privados. El resultado obtenido implica que con igual nivel de insumos las cooperativas generan una cantidad mayor de *outputs* en comparación con los bancos privados. La evidencia de un diferencial positivo en la generación de los productos socialmente relevantes sustenta de manera plausible la idea de que la pluralidad económica también puede ser vista desde la perspectiva del producto final generado por los actores que conforman el campo económico.

Conclusiones

Frente al así llamado pensamiento económico dominante, el presente artículo recoge los hallazgos provenientes desde la historia económica y economía experimental que demuestran las limitaciones de la teoría económica clásica en cuanto a su pretensión de ser una representación completamente incluyente, que explica la conformación de las relaciones sociales de manera unívoca. Las evidencias provenientes desde distintos campos disciplinarios respecto a la conducta del ser humano, lleva a cuestionar la teoría clásica en general, abonando la idea de que la organización económica de la sociedad como un sistema regido por el mercado, presenta una simplificación excesiva de la realidad. Por lo que la búsqueda de otras propuestas epistémicas para la explicación plausible de la ordenación de relaciones sociales no solamente es legítima, sino necesaria.

En vista de que el campo económico real está conformado por un complejo de economías, a menudo opuestas, modeladas por instituciones diferentes, la explicación de la realidad desde una perspectiva plural sería la forma más natural de modelación de las relaciones sociales en el campo económico. El aporte que se presenta en este artículo consiste en el raciocinio en cuanto a lo que se puede considerar como lo plural. La propuesta pasa por el hecho de superar a la constatación de las distintas formas de organización económica, a favor de explicar sus diferencias en la producción de la utilidad social medida por el producto socialmente relevante.

El estudio empírico, realizado en el sector financiero del Ecuador, ha demostrado que los dos segmentos de la economía, dados por bancos comerciales y las cooperativas de ahorro y crédito, generan la utilidad social de manera distinta. La evidencia de un diferencial positivo en la generación de los productos socialmente relevantes sustenta de manera plausible la idea de que la pluralidad económica también puede ser vista desde la perspectiva del producto final generado por los actores que conforman el campo económico.

NOTA

1 El «juego de ultimátum» es un juego de estrategia entre dos jugadores cuyas identidades permanecen ocultos para cada uno de ellos. Uno de los jugadores recibe una suma determinada de dinero y tiene que proponer al compañero aceptar una cierta cuantía de éste. Si el segundo jugador acepta la propuesta, cada uno lleva las partes acordadas. Caso contrario, ambos jugadores no reciben nada.

REFERENCIAS

Battese, G. and Coelli, T. (1988). Prediction of firm-level technical efficiencies with a generalized frontier production function and panel data. *Journal of Econometrics*, (38), 387-399.

Bilbao, A. (1996). Aristóteles y Smith: la política y la ciencia. *Política y Sociedad*, (16), 73-87.

Caillé, A. (2009). Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular. En J. L. Coraggio (comp.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (pp. 13-46). Buenos Aires, Argentina: CICCUS.

Doukh, N. (2017). *Singularidad de la economía solidaria desde un marco plural: un estudio desde las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador.* (Tesis de doctorado). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador.

Dumont, L. (1982). *Homo aequalis*. Madrid, España: Taurus.

Gui, B. (1991). The economic rationale for the Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics,* (4), 551-572.

Henrich, J, Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H. y McElreath, R. (2001). In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *The American Economic Review, 91*(2), 73-78.

Laville, J. (2004). El marco conceptual de la Economía Solidaria». En J. Laville (comp.), *Economía Social y Solidaria. Una visión europea* (pp. 207-236). Buenos Aires, Argentina: Altamira.

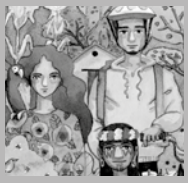
Laville, J. (2009). Economía Plural. En A. Cattani, J. L. Coraggio y J. Laville (comp.), *Diccionario de la otra economía* (pp. 157-162). Buenos Aires, Argentina: UNGS-Altamira-Clacso.

Malinowski, B. (1986). *Los argonautas del Pacífico occidental*. Barcelona, España: Planeta-Agostini.

Monzón, J. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *ciriec-España, revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (56), 9-24.

Polanyi, K. (2007). *La gran transformación: Critica del liberalismo económico*. Madrid, España: Quipu editorial.

Registro Oficial. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sistema Financiero*. Registro Oficial 2011/444. Quito, Ecuador. Editora Nacional.



II. REFLEXIONES SOBRE PRINCIPIOS ESPECÍFICOS

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

La economía será social y solidaria solo si es feminista

Zaloa Pérez Hernandorena

Introducción

El concepto de economía solidaria en Europa ha estado muy ligado al desarrollo experimentado por la economía social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas y hace referencia a un conjunto heterogéneo de miradas y prácticas económicas alternativas que ha adquirido una especial relevancia en los últimos años. Sin embargo, ha sido en países del Sur global, y en especial de Latinoamérica, donde más desarrollo han tenido estas economías alternativas. Por una parte, como iniciativas populares de subsistencia frente a la marginación de los mercados, por otra parte, como expresión de alternativas de los movimientos sociales y de proyectos políticos críticos con la deriva capitalista (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta y Guridi, 2009). Diversos términos han definido históricamente una manera diferente de ver y entender la economía en un intento de repensar las relaciones económicas desde unos parámetros diferentes basados en valores como la justicia, la cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua.

En este repertorio de prácticas, nos podemos encontrar con aquellas que, en ocasiones, complementan a la economía capitalista; muchas otras que cohabitan con ellas y otras —en menor medida, pero en crecimiento— que la sustituyen o, al menos, buscan la máxima desconexión posible del sistema. En todas ellas, en cualquier caso, y junto con las aportaciones de otros movimientos sociales y económicos críticos, se apuntan los perfiles de lo que podría ser un nuevo modelo económico y político poscapitalista.

El arte de administrar la casa y la ciudad

Economía procede del griego *oikos*, que significa casa y *nomos*, que significa administrar, es decir, el *arte de administrar la casa*. Posteriormente, en el siglo VII se comenzó a utilizar el término de economía política para referirse al arte de administrar la ciudad. Por tanto, es un término que surge ligado a la tierra, a la naturaleza, esto es, nace como ciencia social para administrar los recursos naturales al servicio de las personas y de la sociedad. Con la Revolución Industrial y el desarrollo del comercio, la ciencia económica termina de centrar su atención en lo monetario, en los valores de cambio. Y esto supone una ruptura muy importante al quedar fuera del sistema económico dominante los procesos sociales y naturales que sostienen cualquier actividad económica, pasando a contabilizar, analizar e interpretar tan solo un sistema cerrado donde todo tiene una traducción monetaria. Cristina Carrasco lo define muy bien cuando habla de la ceguera histórica de la disciplina económica para observar los procesos en su globalidad, restringiendo su campo de visión, salvo notables excepciones, únicamente a los límites del mercado (Carrasco, 2011).

La ESS, al igual que otras corrientes de economías críticas como la EF o la ecológica, devuelve a la economía su verdadera finalidad: la de proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano en cada territorio.

La sostenibilidad de la vida en el centro de la economía

Que el sostenimiento de la vida humana y del planeta debiera estar en el centro de todo proceso social, político o económico, parece ser algo evidente siquiera por puro instinto de supervivencia; sin embargo, el desarrollo del sistema capitalista y, con él, del pensamiento neoliberal, ha conseguido desvalorizar la propia vida y ha instrumentalizado a las personas a las que asigna un papel como consumidora o como productora, obviando todos los procesos sociales y naturales que hacen posible la vida y su cuidado.

> [...] Centrarse explícitamente en la forma en que cada sociedad resuelve sus problemas de sostenimiento de la vida humana ofrece, sin duda, una nueva perspecti-

> va sobre la organización social y permite hacer visible toda aquella parte del proceso que tiende a estar implícito y que normalmente no se nombra. Esta nueva perspectiva permite además poner de manifiesto los intereses prioritarios de una sociedad, recuperar todos los procesos de trabajo, nombrar a quienes asumen la responsabilidad del cuidado de la vida, estudiar las relaciones de género y de poder. (Pérez, 2014. pág.73)

Todos estos procesos que hacen posible el sostenimiento de la vida humana han sido invisibilizados por la economía convencional, que nos presenta un sistema aparentemente autónomo y unos procesos mercantiles totalmente independientes del resto de los procesos sociales y naturales. Así, los modelos de economía convencional nos presentan un sistema en «equilibrio armónico» que, sin embargo, está plagado de tensiones. La distribución diferencial de la actividades realizadas por hombres y mujeres es lo que se ha llamado división sexual del trabajo y ha consistido en la separación de las actividades para unas y otros, adjudicando diferentes espacios en función del sexo, correspondiendo fundamentalmente a las mujeres desarrollar la actividad en el ámbito doméstico, considerado como reproductivo y a los hombres en el ámbito público, considerado como productivo. Se establece, así, una clara separación entre el espacio doméstico y el espacio público. De esta forma, lo productivo está masculinizado, genera riqueza, es visible socialmente, tiene reconocimiento social y proporciona autonomía personal. Por el contrario, el trabajo reproductivo está feminizado, no genera riqueza, es invisible socialmente, no tiene reconocimiento social ni proporciona autonomía personal y se considera secundario.

Y no es casualidad que sean precisamente las tareas relacionadas con la reproducción de la vida y los cuidados de las personas —históricamente realizados por mujeres— las que el sistema capitalista y el pensamiento neoliberal han invisibilizado, ya que son precisamente estas mismas tareas las que resuelven los constantes desequilibrios que el sistema socioeconómico plantea, tensiones, todas ellas, que se entrelazan en la que podemos considerar la tensión fundamental del sistema socioeconómico capitalista: la lógica del capital, por una parte, y la lógica de la vida, por otra; el objetivo del beneficio y la acumulación de capital y el objetivo del cuidado y del bienestar humano. Hay, por tanto, una tensión estructural e irreso-

luble entre el capital y la vida, para la producción, las condiciones de vida son una variable de ajuste y la reproducción de la mano de obra un coste; para la reproducción, en cambio, el objetivo son las condiciones de vida y la producción de mercancías es, tan solo, un medio. En palabras de la propia Cristina Carrasco:

> Se ha dejado en manos de las mujeres la responsabilidad de la subsistencia y el cuidado de la vida, lo que ha permitido desarrollar un mundo público aparentemente autónomo, ciego a la necesaria dependencia de las criaturas humanas, basado en la falsa premisa de la libertad. De esta manera, la economía del cuidado sostiene el entramado de la vida social humana, ajusta las tensiones entre los diversos sectores de la economía y, como resultado, se constituye en la base del edificio económico. (2011, pág. 214)

El funcionamiento de nuestro sistema socioeconómico actual se construye sobre unas condiciones que son totalmente insostenibles. El sistema capitalista, ataca la vida a todos sus niveles, desde el más básico, la naturaleza, de la cual dependen nuestras vidas, con la que la economía capitalista mantiene una relación de dominación y explotación generando problemas ecológicos locales y globales. Desde el punto de vista de los cuidados, necesarios en cuanto seres interdependientes y vulnerables que somos, devaluando, precarizando e invisibilizando el conjunto de tareas y procesos que sostienen la vida con todas las implicaciones sociales, económicas y culturales que esta constante invisibilización tiene para la vida de las mujeres. Por último, desde el punto de vista de la producción de mercado capitalista que produce bienes y servicios cuyo destino es el mercado y su objetivo el ánimo de lucro y no el acceso equilibrado a los bienes y servicios necesarios para la vida de las mujeres y los hombres de una colectividad. Asimismo, desde el ecofeminismo ponen de relieve el hecho de que la subordinación de las mujeres a los hombres y la explotación de la naturaleza responden a la misma lógica capitalista de dominación y desvalorización de la vida, tanto humana como natural.

En definitiva, la cuestión de qué hacer con los cuidados, cómo organizarlos, es la pregunta de qué hacer con la economía, porque los cuidados son los que están sosteniendo el edificio económico. La propuesta que se

enmarca en el paradigma de la *sostenibilidad de la vida* supone desplazar a los mercados y al capital del centro de la organización socioeconómica y colocar en su lugar los procesos que hacen posible el sostenimiento de la vida humana en el planeta. Como señala Amaia Pérez Orozco, «[A]l hablar de sostenibilidad de la vida solemos considerar el sistema socioeconómico como un engranaje de diversas esferas (unas monetizadas y otras no) que excede los mercados y cuya articulación ha de ser valorada según el impacto final en los procesos vitales (Pérez, 2014, pág. 77).

Y si la responsabilidad de cuidar la vida debe dejar de ser una tarea feminizada, ¿cómo repartimos equitativamente la parte más material y concreta de los cuidados?, ¿cómo nos hacemos cargo de quienes no pueden hacerlo por sí mismas?, ¿qué papel juegan las diferentes estructuras (públicas, privadas, estatales, comunitarias)?, ¿qué hacemos para sensibilizar a la sociedad en general sobre los cuidados como una responsabilidad colectiva que involucra a todas las personas? La ESS debe posicionarse en todos estos debates y contribuir al proyecto feminista de construcción de una sociedad no sexista ni patriarcal porque no habrá propuesta alternativa que se construya sin transformar las relaciones de poder y desigualdad entre hombres y mujeres y porque la mejor receta para romper con la lógica capitalista pasa por recuperar la importancia de los cuerpos, los afectos y los cuidados.

Economía feminista, una visión sin sesgo androcéntrico

Lo que en la actualidad reconocemos bajo el epígrafe de EF tiene una larga trayectoria que se ha desarrollado de manera paralela a la evolución del pensamiento económico. Sin embargo, es a partir de los años 60 del siglo XX cuando adquiere mayor fuerza la crítica metodológica y epistemológica a las tradiciones existentes que centraban sus análisis en los procesos de trabajo, en contraposición a lo que autoras como Carrasco denominan *estrabismo productivista*: una visión que reduce toda dimensión de la vida, toda relación social y todo proceso económico a la relación salarial (Carrasco, 2011). No se trata de una corriente monolítica y tiene un claro componente multidisciplinar con una importante elaboración teórica pro-

pia y un cuerpo de análisis empírico que ha desarrollado nuevos marcos analíticos y ha reformulado conceptos centrales utilizados por el análisis económico que son imposibles de realizar con la mirada de la disciplina económica convencional centrada en los límites estrechos del mercado. Se trata, por tanto, de un concepto amplio y diverso en el que podemos identificar tres elementos que caracterizan todas estas propuestas.[1]

El primero de ellos es la *propuesta de desplazar a los mercados como eje analítico y de intervención política*, es decir, que el centro de atención pase de los flujos monetarios y del capital a los procesos de sostenibilidad de la vida. Esto implica sacar a la luz los trabajos invisibilizados, asociados a las mujeres y a la feminidad, que están sosteniendo la vida y que el sistema heteropatriarcal oculta. Por eso, no es de extrañar que una de las grandes aportaciones teóricas de la EF haya sido la de visibilizar y valorar los trabajos domésticos y de cuidados, históricamente ignorados por la disciplina económica. Desde la EF se critica la estructura dualista y jerárquica entre lo productivo y lo no productivo que nos lleva a asimilar trabajo con empleo y que confiere reconocimiento al mundo público y a la economía mercantil. La EF amplía las fronteras de la economía para incluir la economía no monetizada en los circuitos económicos.

Esto tiene, como mínimo, dos implicaciones: la primera de ellas supone sacar a la luz la vulnerabilidad y la interdependencia de los seres humanos, subrayando la necesidad e importancia de los cuidados en los procesos económicos. Por otro lado, supone que, a la hora de realizar los análisis económicos, la EF tenga en cuenta a un mayor número de agentes en la producción, prestación y distribución de recursos para generar bienestar y sostener la vida, incorporando además de al mercado y al Estado, a los hogares y las redes sociales y comunitarias. Así pues, a diferencia de los modelos habituales (con sesgo androcéntrico) donde solo se considera el trabajo que se realiza en el lado visible de la economía (el mercantil) y se oculta toda la contribución de la economía del cuidado no mercantil (invisible), estos nuevos enfoques ofrecen una visión más realista de la sociedad, permitiendo el análisis de las interrelaciones entre los distintos sectores (monetarios y no monetarios) de la economía (Carrasco, 2011). El segundo de los elementos es situar el *género como variable clave que atra-*

viesa todo el sistema económico, no como una dimensión adicional a tener en cuenta, sí visibilizando que las relaciones de género y la desigualdad son un eje estructural del sistema, un elemento constitutivo del mismo, porque el capitalismo es un capitalismo heteropatriarcal.[2] Y esto es importante porque la desvalorización de los trabajos realizados desde los hogares mayoritariamente por mujeres es devaluado precisamente por estar hecho por mujeres, porque en la sociedad patriarcal lo que está devaluado es el propio hecho de ser mujer. El último de los ejes de la EF es su *objetivo de transformación social*, la creación de conocimiento con una clara intención transformadora. En este sentido, se parte de la inexistencia de la objetividad como neutralidad valorativa, ya que todo conocimiento del mundo está relacionado con una determinada posición política y se apuesta redefinir los criterios que validan el conocimiento, apostando por lo que denominan una objetividad reforzada, que se consigue al reconocer la posición desde la que se habla, responsabilizarse de ella e identificar el objetivo político que se persigue.

A la hora de explicar el diferente comportamiento económico de mujeres y hombres, con frecuencia se ha echado mano de estereotipos que hoy en día siguen profundamente arraigados y que históricamente han estado vinculados a las diferencias biológicas. Estos estereotipos son utilizados para discriminar y favorecer a unos colectivos sobre otros; estereotipos ligados a la economía con los que habría que romper y en los que pone su atención a la EF (Jubeto y Larrañaga, 2014):

> Sujeto masculino: egoísta, que busca exclusivamente la satisfacción y el lucro personal, que no se preocupa más que de mercado en el que se ocupa a tiempo completo a lo largo de toda la vida adulta, autosuficiente, carente de memoria, de sentimientos de justicia, de reciprocidad y de solidaridad.
>
> Sujeto femenino: altruista que se encarga del cuidado de las personas y de los trabajos reproductivos no pagados por amor, a quien le basta la recompensa del cariño y el reconocimiento de los suyos, que antepone las necesidades de los demás a las suyas propias; dependiente, que tiene opción de participar o no en el mercado, participación siempre condicionada a los cambios en la vida familiar.

El objetivo de la EF sería construir una economía que integre y analice tanto la realidad de las mujeres como de los hombres y dé respuesta a sus necesidades prácticas[3] e intereses estratégicos.[4] La EF no propone agregar a las mujeres a un sistema ya vigente, supone una ruptura más profunda que implica desplazar los objetivos desde el beneficio empresarial al cuidado de la vida. En este sentido explicitar el trabajo doméstico y de cuidados en los esquemas económicos como un trabajo imprescindible para sostenernos como sociedad no es solo una cuestión de justicia, sino, como señala Carrasco, de mínima sensatez y rigor si queremos analizar e interpretar la realidad (2011).

La economía será solidaria si es feminista

En la búsqueda de alternativas transformadoras que aseguren el bienestar de todas las personas del planeta sin menoscabar las opciones de las generaciones venideras, la ESS aporta un rico y diverso abanico de emprendimientos socioeconómicos que funcionan con lógicas diferentes a las del sistema capitalista. Las organizaciones y empresas de la ESS rescatan lógicas de funcionamiento basadas en la reciprocidad, la solidaridad y la cooperación, y ponen a las personas por encima del mercado y de la obtención de beneficios. Estos valores son parte de la base sobre la que se sustenta la transformación social bajo el paradigma de la sostenibilidad de la vida. Por lo tanto, la ESS aporta una nueva mirada, unos valores y unas prácticas al servicio de esta transformación.

La ESS comparte con la EF esta reformulación conceptual de la economía al situar a las personas y su calidad de vida en el centro de la actividad económica. Ambas corrientes económicas críticas parten de una crítica a la economía convencional y desde esa crítica apuestan por buscar otra economía más justa. Existen, por tanto, fuertes vínculos entre ambas. Estos vínculos deben ser explorados e investigados con el objetivo de construir nuevas aportaciones teóricas que refuercen la economía crítica, pero también con el propósito de fortalecer las prácticas de las organizaciones y entidades de la economía solidaria desde el feminismo, para potenciar su capacidad transformadora. Con esta idea como base, en 2013 se crea

un grupo estable de investigación sobre economía feminista y solidaria del que forman parte investigadoras de la Universidad Pública del País Vasco y personas y entidades de la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi). Este grupo comenzó su andadura con una ambiciosa meta: contribuir al desarrollo del paradigma alternativo de la sostenibilidad de la vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la ESS y la EF. Desde 2014 se ha creado un grupo estable de trabajo en la estructura de REAS Euskadi que se denomina *ekoSolFem* y en el que participan investigadoras, organizaciones de REAS Euskadi y personas de la estructura de la red con el objetivo de trabajar, entre otras cuestiones, las vinculaciones teórico-prácticas existentes entre la ESS y la EF.

Uno de los resultados de la confluencia de ambos procesos —el grupo de investigación y el grupo de trabajo— ha sido la publicación en 2014 del libro *Sostenibilidad de la vida: aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica*, que recopila artículos de diversas autoras. Yolanda Jubeto y Mertxe Larrañaga son las encargadas de la redacción del artículo intitulado *La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria*, que recoge el trabajo sobre las vinculaciones entre la ESS y la EF. Tomando como referencia este trabajo, realizaremos un breve repaso sobre las vinculaciones analizadas en este artículo entre ambas corrientes económicas críticas a partir de la lectura de los principios[5] de la ESS desde la EF.

El *primer principio de la* ESS *es la equidad*, elemento fundador básico de la ESS y que es definido en la carta de principios como «un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.». Considera, asimismo, que la equidad va más allá de la igualdad, puesto que vincula a ésta con el reconocimiento y respeto a la diferencia. La EF, por su parte, recoge un conjunto de planteamientos amplios y diversos que buscan la equidad en las relaciones sociales (en sentido amplio) entre mujeres y hombres y superar las discriminaciones seculares a las que han debido hacer frente las mujeres, lo cual implica superar las opresivas relaciones capitalistas heteropatriarcales existentes en la actualidad en la mayor parte

del mundo. En este sentido, desde las teorías feministas se aporta la clave de analizar las intersecciones de las opresiones y discriminaciones que experimentan los diversos colectivos históricamente discriminados en la sociedad, puesto que, entre ellas, nos encontraremos con que el género es una dimensión muy relevante. Esto implica que las prácticas de la ESS deben tener en cuenta la superposición de desigualdades que complejizan las identidades, condiciones de vida y posiciones de mujeres y hombres en el sistema socioeconómico.

El *segundo principio que destaca la* ESS es aquel que sitúa el *trabajo* como elemento clave en la calidad de vida de las personas de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Un trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas y que se centre en satisfacer las verdaderas necesidades de la población. En este apartado, los principios de la ESS hace hincapié en la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, pero que no está suficientemente reconocido por la sociedad, ni repartido equitativamente. El análisis sobre el trabajo ha sido también un elemento clave en la reflexión que realiza la EF desde sus inicios. Esta se ha centrado, como hemos visto, en superar la equiparación entre trabajo y empleo y valorizar todos aquellos trabajos que se realizan desde el ámbito de la familia y que hacen posible el bienestar de las personas y la sostenibilidad de la vida. Jubeto y Larrañaga consideran que la ESS debe incorporar entre sus prácticas la superación de las desigualdades de género en el ámbito del trabajo (remunerado y no remunerado) a partir de la construcción de estructuras más democráticas y equitativas, tal y como defiende la carta de principios de la economía solidaria.

El *tercer principio de* REAS *es el de la sostenibilidad ambiental* en el que se subraya la relación entre toda actividad productiva y económica con la naturaleza y la necesidad de partir de una alianza con ella, considerando imprescindible la evaluación permanente de la huella ecológica, esto es, el impacto ambiental de nuestras actividades. Por ello, defiende una economía respetuosa con el medio ambiente. La EF, principalmente a partir del surgimiento del ecofeminismo en la década de los 70 del siglo XX, también plantea la necesidad de que la sostenibilidad de la vida no solo

se centre en el ser humano, sino en la del planeta, y destaca el papel que juega la explotación de la naturaleza y la explotación de las mujeres en el sistema capitalista actual. Estas propuestas se enfrentan al mito, generalizado a partir de la expansión del capitalismo, de que el ser humano podía controlar totalmente la naturaleza, siendo considerada como un factor de producción más y, por lo tanto, privatizable, comerciable y al servicio de los intereses del capital.

El *cuarto principio de* REAS *es la cooperación*. La ESS considera que el trabajo cooperativo entre las personas y organizaciones debe ser impulsado con el objeto de construir relaciones comerciales justas, en las que se genere confianza, corresponsabilidad, transparencia y respeto. En cambio, la economía convencional prima la competencia como una de las claves de funcionamiento del sistema capitalista, ya que considera que solamente a través de la competencia se avanza en el logro de resultados económicos que permiten obtener grandes beneficios y acumular capital. Como señalan las autoras de este artículo, al poner en el centro del análisis económico la competencia se desplaza de este análisis la cooperación existente en aquellas relaciones mercantiles que no siguen la lógica de la maximización del beneficio económico, sino el valor de uso de los bienes intercambiados e ignora las relaciones y procesos sociales que no pasan por el mercado, pero que son vitales para la supervivencia, como son los trabajos domésticos y de cuidados, junto con los comunitarios. Así, tanto la ESS como la EF suponen un intento por superar la primacía de los mercados capitalistas.

El *quinto principio defiende que la actividad solidaria debe ser sin carácter lucrativo*, lo cual implica que las iniciativas solidarias tiene como fin principal la promoción humana y social, por lo que son de carácter esencialmente no lucrativas, lo que supone que sus excedentes económicos deben ser utilizados para mejorar el objeto social de la propia iniciativa y/o revertir a la sociedad estos beneficios mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros. Desde la ESS y la EF se defiende que en las actividades económicas están presentes otras motivaciones y objetivos que van más allá del puro interés propio y desde los presupuestos de la economía solidaria se propone no confundir la creación de riqueza con el objetivo del enriquecimiento privado.

El *sexto principio reivindica el compromiso con el entorno*, es decir, las iniciativas solidarias estarán comprometidas con el entorno social en el que se desarrollan, lo que exige cooperación con otras organizaciones, así como la participación en redes como camino para que experiencias solidarias concretas puedan contribuir en la generación de un modelo socioeconómico alternativo.

En este sentido, los proyectos de ESS nacen muy vinculados a los entornos en los que se desarrollan, ya que su surgimiento se relaciona con una necesidad social que se pretende cubrir desde organizaciones sociales. En este sentido, la EF se destaca la importancia de que tanto los análisis como las propuestas de cambio se adecúen a las realidades concretas, realidades que pueden ser muy diversas como diversas son también las mujeres. A pesar de todos estos vínculos, siguiendo a Silvia Vega, las posiciones de la EF, por un lado, y de las feministas articuladas en la EF, por otro, está aún lejos de converger.

> [...] En la Economía Solidaria hay un énfasis por la visibilización y cambio de las relaciones en la esfera de la producción y casi ninguna atención, por lo menos explícita, al que sería necesario en la esfera de la reproducción, que se la reconoce como una esfera económica [...], o sea, como parte del ámbito productivo general de la economía, pero no como un mundo de relaciones sociales que debe ser críticamente mirado en sí mismo para ser transformado en su interior. (Vega, 2017, pág. 24)

Nosotras, como feministas que integramos el movimiento de la ESS en Euskadi y el Estado español, apostamos por una articulación entre la ESS y la EF que permita definir una agenda común porque, tal y como señala Miriam Nobre, en una combinación de análisis y práctica «la economía solidaria, en diálogo con la economía feminista, abre la posibilidad de superar fragmentaciones entre producción y reproducción, entre lo político y lo económico y sus prácticas se constituyen como una economía política de resistencia» (Nobre, 2015, pág. 7).

Retos para la construcción de una economía solidaria y feminista

Como hemos dicho, la EF no es una mirada única y se construye globalmente como acción y como teoría desde espacios muy diversos. Al cons-

truirla, reproducimos también las relaciones de opresión y privilegio que nos atraviesan. Como señalan Pérez Orozco y Asenjo, la EF tiene un profundo sesgo urbano, mucha de ella está construida desde el Norte global y replica una mirada colonialista y a menudo da por supuesta la heterosexualidad como norma. Así, señalan las autoras, debemos entender la EF como un proceso vivo de creación colectiva en el que poner a dialogar nuestras discrepancias y a trabajar nuestras alianzas en la búsqueda de esas otras economías posibles (Pérez y Asenjo, 2018). Por tanto, aquello de cómo construir estrategias de resistencia, pero también de transformación en el ámbito de la economía desde la articulación de la ESS y la EF, es algo que estamos construyendo y sobre lo que tenemos más incertidumbres, contrasentidos, retos y tensiones que certezas.

La mayoría de las tensiones que identificamos en esta construcción de una economía solidaria y feminista derivan del carácter reactivo de la propuesta de la ESS: y es que es muy difícil construir y difundir alternativas que no giren en torno a los mercados en un mundo que pivota en torno a ellos y más aún cuando estas alternativas se construyen desde espacios que pretenden ser una vía para «ganarse la vida» y que, por lo tanto, tienen que garantizar ciertas bases materiales de subsistencia a las personas que forman parte de esta alternativa. Esto coloca a las iniciativas de la ESS en tensión y les obliga a plantearnos cuestiones como la de cómo fomentamos estilos de vida no consumistas desde espacios que necesitan «vender» para mantenerse, o si estamos prestando servicios y produciendo bienes que cubren facetas de la vida que podemos consensuar como buen vivir o si, por el contrario, estamos contribuyendo a mercantilizar nuevas dimensiones de la vida. También, las enfrenta al debate de cómo entendemos los salarios, si como una retribución al valor aportado al proyecto o como una herramienta para la satisfacción de las necesidades de quienes forman parte de estos.

Como hemos visto, la ESS comparte con la EF reformulaciones conceptuales y objetivos de transformación, pero la ESS es también práctica económica alternativa presente en todos los ámbitos del ciclo económico y es aquí donde radica una de las mayores potencialidades de la ESS para contribuir al proyecto feminista de construcción de sociedades no sexis-

tas ni patriarcales, y es que ofrece un espacio de práctica económica alternativa, un laboratorio donde experimentar nuevas formas de hacer y que ha demostrado un enorme potencial para favorecer el acceso de las mujeres a trabajos remunerados en condiciones dignas, formas de organización menos jerárquicas y más flexibilidad en la organización del trabajo. Sin embargo, si no transformamos nuestras estructuras que, aunque más horizontales y menos jerárquicas, se sustentan todavía en relaciones heteropatriarcales y generacionales; y si no intervenimos en el ámbito privado asumiendo la responsabilidad que hombres y mujeres tenemos en sostener la vida, todo este potencial puede convertirse en una trampa para las mujeres. Y es que la ESS puede convertirse en un espacio que atienda las necesidades prácticas de las mujeres y les ofrezca más y mejores espacios para trabajar y combinar sus dobles y triples jornadas, pero que perdería su capacidad transformadora al contribuir a perpetuar las relaciones de desigualdad entre mujeres y hombres.

El inmenso reto que afrontamos es el de construir una economía que deje atrás las dicotomías instaladas por el capitalismo —productivo/reproductivo, político/económico— y que se haga corresponsable en sostener la vida. Y esto supone incidir en las dos partes del iceberg, es decir, quitar recursos a la lógica de la acumulación de capital para ponerlos en economías transformadoras como la ESS (ámbito productivo), pero también incidir en la parte invisible del iceberg (ámbito reproductivo), en lo que algunas autoras han llamado proceso de «democratización de los hogares» (Perez, 2014). En este sentido, en el ámbito de los cuidados y de los usos del tiempo, hay una profunda injusticia hacia las mujeres que tiene una de sus máximas expresiones en las triples jornadas que muchas de las mujeres de la ESS tienen que hacer frente (productivo, reproductivo y militante). La EF trae al debate y a la práctica de la economía solidaria dimensiones inherentes a la estructura de la economía capitalista: la división sexual del trabajo y la separación entre producción y reproducción y sitúa en la agenda de la ESS temas como la interdependencia o la crisis de los cuidados. Por tanto, abre muchos puntos de diálogo y líneas de trabajo a corto y medio plazo. Aquí destacamos algunos retos y líneas identificados en espacios colectivos de trabajo que vinculan la EF y la ESS.

El *primer reto* lo identificamos a *nivel de articulación como movimiento, de organización interna y de construcción de discurso* que se derivan del conflicto de ser herederas de la visión dicotómica de la vida que nos presenta el capitalismo heteropatriarcal. En este sentido, y como ya señalábamos, hay una lectura muy productivista de la ESS y así ocurre en proyectos como el del mercado social —una red que trata de poner en relación a diversos proyectos de la economía solidaria para generar un mercado alternativo—, que si bien es muy potente en todo lo que tiene que ver con la articulación de la esfera productiva, todo lo asociado a la esfera reproductiva no entra en el discurso y, muchas veces, no siquiera se tiene en cuenta a nivel operativo. En este sentido, es cierto que se está trabajando por incorporar esta perspectiva, pero en términos generales, la ESS invisibiliza las tareas reproductivas que, por un lado, hacen sostenibles nuestras causas pero que, por otro, no entran en el discurso ni adquieren categoría política.

El *segundo reto* está en *cómo ponemos en valor otras formas de organizar la economía que no pasen por el mercado*, por lo monetario. Desde la ESS se han puesto muchos esfuerzos en incorporarse a sectores «duros» de la economía, en cuyo funcionamiento especulativo ha estado la base de gran parte del sufrimiento que ha generado la última crisis financiera en Europa, como son la energía o las finanzas. El avance ha sido muy grande, es evidente, pero tenemos que ser capaces de poner en valor las propuestas desmonetizadas que existen en el movimiento —bancos de tiempo, redes de trueque, espacios comunitarios de crianza— que contribuyen a desmercantilizar la economía y son un espacio donde resolver necesidades de una parte de la población que ha sido expulsada por el sistema.

Cómo hacemos de la ESS *una alternativa para todas las personas es el tercero de los retos* que identificamos. Necesitamos preguntarnos quién entra y quién no está entrando en las alternativas que construimos. En el Estado español y en Euskadi son alternativas que se dirigen, en la mayoría de las ocasiones, a una población de cierto nivel cultural, cierta cercanía ideológica o política, pero ¿dónde está la diversidad sexual, de identidad de género, de diversidad funcional, de origen, de procedencia?

Por otro lado, hemos avanzado mucho a nivel simbólico en todo lo que tiene que ver con la equidad de género y esto tiene el peligro de que

parezca que ya tenemos el tema superado, pero es *en la vida diaria de las organizaciones y en los procesos de trabajo donde se materializan, de manera más evidente, las relaciones de desigualdad entre mujeres y hombres*. La forma en que organizamos nuestros procesos de trabajo no escapa a las lógicas mercantilistas ni productivistas ni a la fragmentación entre producción y reproducción ni a la división sexual del trabajo. Construir organizaciones habitables desde la perspectiva feminista debe remover y transformar la propia forma de definir y entender nuestros modelos y procesos de trabajo.

Por último, el *paradigma de la sostenibilidad de la vida* nos ofrece un marco en el que poder iniciar estos procesos de cambio organizacional en pos de la equidad de género, sin embargo, *no resulta fácil de aterrizar en la vida de las organizaciones*. Aún con todas las dificultades, este paradigma nos ofrece un marco de referencia con alto potencial transformador que nos permite integrar las visiones de la ESS y la EF. Abordar el reto de aterrizar esto en las organizaciones pasa por generar alianzas significativas dentro del propio movimiento de la ESS.

Un paso ha sido la creación de comisiones feministas en las diferentes territoriales de REAS Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria,[6] entre ellas *ekoSolFem*, y que básicamente están trabajando en tres sentidos: (1) diagnosticar cómo nos relacionamos en los diversos espacios de trabajo; (2) revalorizar las prácticas que dentro del movimiento de la ESS están articulando las esferas productiva y reproductiva a través de diferentes proyectos, ensayando otras formas de hacer, de distribuir el poder, de ejercer el liderazgo y visibilizarlas; y (3) produciendo discurso en torno a la ESS e incorporando las dimensiones y elementos identificados por la EF. Para abordar estos retos, desde *ekoSolFem* identificamos varias líneas de trabajo:

En primer lugar, la *construcción de un relato de la* ESS *en el que tenga una presencia significativa experiencias protagonizadas por mujeres*, o que están ensayando esas otras formas de hacer y construyendo organizaciones más habitables para mujeres y hombres. En este sentido, una tarea pendiente sería dar reconocimiento político y socioeconómico a lo que históricamente ha sido considerado logístico —como son las comisiones de comida— o reconocer como experiencias de la economía solidaria aquellas desarrolladas por mujeres en el ámbito informal —redes de apoyo mutuo, grupos de crianza

colectiva—. En segundo lugar, tenemos que seguir trabajando por *incorporar esta perspectiva en proyectos estratégicos para la* ESS *como es el de mercado social* para que, además de ser un proyecto que nos permita articular la parte productiva, nos permita también presentar la economía como la gestión de la vida, huyendo de concepciones reduccionistas que piensan la economía como aquello que ocurre en el mercado o que entienden el mercado como el motor y la esfera reproductiva como el ámbito que acompaña.

La última línea de trabajo tiene que ver con *revisar nuestras organizaciones desde la visión crítica feminista* e iniciar procesos de cambio organizacional que nos permitan, asimismo, integrar una mirada hacia la diversidad —de orientación, de identidad de género, sexual, de origen, funcional—. Y aquí creemos que estamos en un momento de urgencia y necesidad de este tipo de procesos, ya que, como señala Silvia Piris:

> La situación actual de crisis sistémica está haciendo que se tambaleen muchos de los principios sobre los que se asentaban nuestras sociedades, economías y formas de gobierno. Ante esto, organizaciones que luchamos por erradicar las desigualdades y los sistemas de opresión que las generan somos, cada vez más conscientes, de que no podremos responder al sistema, transformarlo de raíz, con organizaciones viejas; con organizaciones construidas sobre y reproductoras de las desigualdades. Las formas de militar, participar, de entender la división entre el empleo y el trabajo, las lógicas patriarcales que atraviesan nuestras formas de estar y de relacionarnos en estas organizaciones deben ser progresivamente cuestionadas, revisadas y transformadas. (Piris, 2019, pág.17)

Por tanto, nos parece urgente y prioritario dedicar tiempos, energías y recursos a pensar en otras formas de hacer más cooperativas, más solidarias, más igualitarias que nos permitan disfrutar de la transición hacia esos otros mundos posibles y deseados. Y aquí las propuestas feministas resultan indispensables.

NOTAS

1 Entrevista a Amaia Pérez Orozco en El diario.es el 10 de agosto de 2014. Recuperado de http://www.eldiario.es/economia/igualdad-mercado-laboral-replantearse-limpia_0_289771553.html

2 El capitalismo heteropatriarcal puede definirse como el sistema de organización política, social, económica y cultural que persigue y favorece la posición privilegiada de los hombres —control del capital y sus beneficios— y que se sostiene sobre el dominio y la explotación de las personas, especialmente mujeres, y del planeta.

3 Las necesidades prácticas derivan de los roles de las mujeres socialmente aceptados en la esfera doméstica (madre, esposa, ama de casa) y son necesidades inmediatas vinculadas a las carencias o insuficiencias de servicios y bienes materiales básicos que sufren las familias y las comunidades, y motivan la participación femenina en la esfera pública.

4 Los intereses estratégicos surgen del reconoci miento y toma de conciencia de la posición de subordinación, desigualdad y discriminación de las mujeres en la sociedad y se dirigen a la transformación de las relaciones sociales de género y a la adquisición de libertad, igualdad real, autoestima y empoderamiento.

5 La Carta de Principios de la Economía Solidaria, elaborada por REAS Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria en el Estado español en 2011, son una serie de principios éticos que aspiran a ser normativos en el desarrollo de las prácticas y en el impulso de las políticas económicas. Recuperado de http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf

6 REAS Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria es el principal espacio de la economía social y solidaria del Estado español, con 18 redes (14 territoriales y 4 sectoriales) que agrupa a más de 500 entidades y empresas en las que participan casi 40.000 personas. Véase https://www.economiasolidaria.org/

REFERENCIAS

Carrasco, C. (2001). La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? *Mientras tanto*, (82), (s. d).

Carrasco, C. (2011). La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes. *Revista de Economía Crítica*, (11). Recuperado de http://www.revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n11/REC11_9_intervenciones_CristinaCarrasco.pdf

Jubeto, Y. y Larrañaga, M. (2014). La economía será solidaria si es feminista. En Z. Pérez Hernandorena (coord.), *Sostenibilidad de la vida: aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*. Bilbao, España. REAS Euskadi.

Nobre M. (2015). *Economía Solidaria y Economía Feminista: elementos para una agenda*. REAS Euskadi. Recuperado de https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/papeles%2004%20cast_0.pdf

Pérez de Mendiguren, J., Etxezarreta, E. y Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. Papeles de la Economía Solidaria, (1). Recuperado de http://base.socioeco.org/docs/papeles_es_1_reaseuskadi.pdf

Pérez Orozco, A. y Asenjo, A. (2018). Economía Feminista. Viva, abierta y subversiva. En E. Armendáriz Echaniz (coord.), *Dosieres EsF n.º 29 Economía Feminista: visibilizar lo invisible*. Recuperado de https://ecosfron.org/wp-content/uploads/Dossier-29_finales.pdf

Pérez, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un conflicto capital-vida*. Recuperado de https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/map40_subversion_feminista.pdf

Piris, S. (2019). *Transitando hacia organizaciones habitables*. En Z. Pérez Hernandorena (coord.), *Papeles de la Economía Solidaria, 6: Construir, cuidar, habitar: prácticas feministas en organizaciones de la economía solidaria*. REAS Euskadi y HEGOA Instituto de estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional. Recuperado de https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/reaslibrary/attachments/Papeles%2006%20cas%20def.pdf

Vega Ugalde, S. (2017). *Economía Solidaria y feminismos: hacia la construcción* de convergencias. (s. d.). Hegoa.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

Alternatividad epistemológica de las economías comunitaria y feminista: apuntes previos para una agenda conjunta

Nicolás Villavicencio,[1] Luis Arias[2]

Introducción

El propósito de este trabajo es doble; en primer lugar, nos interesa examinar el carácter de *alternatividad* de las dos economías que hemos decidido abordar. Ésta refiere a la relación de oposición que guarda cada una con la economía convencional neoclásica. Para ello, damos un recorrido por la propuesta epistemológica presente en estas *otras economías*, para enfrentarlas con la economía convencional. El segundo propósito que perseguimos es realizar el mismo tipo de análisis y contraste, entre las dos economías que estudiamos, a fin de establecer conexiones entre la economía comunitaria (EC) y la feminista (EF) que faciliten una propuesta robusta como alternativa al capitalismo. Se consideran también las tensiones entre ambas, ya que no es sino resolviendo las contradicciones que se vuelve posible construir una alternativa sistémica al capitalismo.

Para abordar el análisis hemos seleccionado cuatro categorías: mercado, trabajo, propiedad y sujeto. En principio, justificamos, una por una, su relevancia para develar las racionalidades propias de cada economía; y así, las rupturas, continuidades y dificultades que suponen el enfrentamiento y contraste entre ellas. Después, nos referimos a la noción que de ellas se tiene dentro de la racionalidad de las economías abordadas, concomitantemente con su cotejo con de la economía convencional. Esto permitirá clarificar el carácter de alternatividad de estas economías. Finalmente, comparamos la EC y la EF, definiendo los puntos de continuidad y tensión entre ellas.

Cabe aclarar que las categorías, que analizamos son propias del análisis económico convencional, de manera que resulta inevitable que entre

las reflexiones en torno a cada categoría, tomen parte ideas que remitan a otra de ellas, puesto que la consideración sistémica de la racionalidad alternativa de estas economías lo exige. Lo económico, desde la visión substantiva de la que partimos, no se encuentra dividido en esferas herméticas y estrictamente delimitadas, como plantea el análisis convencional. Los distintos espacios del quehacer económico se conectan y generan relaciones complejas que no son comprensibles en su totalidad atendiendo a un único momento o espacio. Queda mucho por avanzar, pues habría que llegar a nombrar y darle un lugar conceptual a estas categorías dentro de un nuevo marco. Nuestro trabajo busca aportar en esa línea, separando su sentido epistemológico del que cobran en la economía convencional.

El mercado

El análisis del mercado dentro del margen de las *otras economías* es indispensable, ya que en el capitalismo la totalidad de la vida se articula en función de su optimización. Esto no sucedía en sociedades no capitalistas donde, si bien existía intercambio y mercados que representaban un aspecto de relevancia económica y extraeconómica, no eran el eje constituyente de la vida (Braudel, 2002, pág. 10).

La centralidad del mercado en el sistema capitalista ha sufrido ciertas modificaciones en cuanto a la organización de la vida en torno a sí. Michel Foucault encuentra un giro radical con el surgimiento del neoliberalismo, alegando que a nivel epistémico ya no se piensa al mercado como un organizador natural de la vida, al que hay que dejar en libertad para que, por sí mismo, alcance su óptimo. El neoliberalismo ve la necesidad de «ajustar el ejercicio global del poder político a los principios de una economía de mercado» (Foucault, 2007, pág. 157); es decir, configurar el poder político de tal manera que faculte el funcionamiento adecuado de una economía de mercado. El gobierno de la población, la construcción de prácticas y los discursos científicos han cambiado su enfoque desde la emergencia del capitalismo, pero mantienen su eje: la centralidad del mercado como articulador y organizador de las demás esferas de la vida.

La noción de mercado en la EC se plantea, en principio, dinámicas productivas que no se subordinen al mercado capitalista. En lugar de producir con la finalidad de ofertar en un mercado donde esta oferta, al chocar con una demanda, formará precios con los que ciertas demandas podrán ser satisfechas y otras no; de lo que se deriva que la oferta de los productos se determina por el cálculo racional del precio que le signifique al ofertante la mayor ganancia. En la EC se parte de una demanda, una necesidad o conjunto de necesidades que serán las condicionantes de la producción; es decir, ésta se subordina a las necesidades conjuntas de la comunidad y, por tanto, se produce lo que la comunidad requiere para subsistir. Sin embargo, la EC no niega la relación que tiene con el mercado capitalista, dado que supone que la producción que exceda la satisfacción de las necesidades de la comunidad puede ser destinada a aquel; sin embargo, esta relación que se establece con el mercado no debe afectar las formas de producción y consumo comunitarias, no debe subsumir la comunidad al servicio de la producción para el mercado, este no es más que un destino extra para la producción comunitaria, no su finalidad orgánica.

El punto de encuentro de la EC con el mercado capitalista está principalmente en el destino del excedente para el consumo urbano; pero éste no es su único destino posible. En la EC el remanente no se acumula, se reinvierte, se dona o se destina al mercado externo a la comunidad (Razeto, referenciado en Vega, 2017, pág. 34). Al no existir para las comunidades campesinas una idea de un mercado como un espacio separado del resto de esferas de la vida, no debe ser entendido como un mero lugar de intercambio de productos. No es un cálculo racional dirigido a obtener una mejor ganancia en un juego de suma cero; sino un espacio de contribución para el común, donde se oferta para lograr bienestar generalizado. Esto no significa que no existan momentos de intercambio, dentro de la propia comunidad y entre comunidades, estos espacios son generalmente festivos, basados en la satisfacción mutua de necesidades y no en la obtención de un lucro. Esto sostiene el proceso de producción comunitaria, pero no en la forma de reproducción orgánica de capital, sino a manera de facilitación y posibilitación de la producción en comunidad y de su digna subsistencia.

Dado que la EC supone el rescate de formas de organización de la economía, previas al capitalismo como vías alternativas a él, es válido pensar una actualización de los términos de análisis económico. Sin embargo, resulta imprescindible tomar en consideración las categorías que nos provee la economía convencional, para poder comprender el modo en que la organización comunitaria de la economía se deslinda de la racionalidad capitalista. Saltan a la vista al menos dos categorías que, si bien no son exclusivas de la economía capitalista, su forma de conceptualizarlas nos ayuda a comprender su racionalidad y a dilucidar semejanzas entre las dos formas de conceptualización de la economía. Éstas son la *división del trabajo* y la *escasez de los bienes*.

En la economía capitalista, la idea de la escasez de bienes supone una racionalidad de doble parte, tanto de quien oferta como de quien demanda. Ambas partes, estarían motivadas por la maximización de sus utilidades, son pensadas como racionales en los términos estipulados por la economía formal; esto es, ser capaces de calcular las posibilidades de compra y venta en pro del mayor beneficio. Para la economía convencional, la escasez de bienes define un juego de suma cero. En la EC, la escasez define otro tipo de racionalidad, esto en la forma de una división del trabajo cooperativa. Podemos suponer tres niveles: (a) *división entre comunidades*: dependiendo del sector en que se encuentran, resulta propicio realizar ciertos trabajos y disponer de la producción de determinados productos, que luego serán intercambiados entre ellas; (b) *división sectorial dentro de cada comunidad*: ciertas familias se dedican a la producción de determinado producto o conjunto de productos que la comunidad requiere; esto implica un control político, ejercido en comunidad, sobre lo producido por las familias, basado en las necesidades que tiene la comunidad y que responde a su satisfacción; finalmente; y (c) *división intrafamiliar del trabajo*: en estos términos es indispensable pensar en una división sexual del trabajo y en una división público/privado, así como del papel que se da en la comunidad a los menores o a los ancianos. Lo importante a resaltar aquí son los efectos que tiene la concepción de escasez de los bienes sobre la organización comunitaria de la economía y cómo se distancia radicalmente de la forma que adquiere la escasez en la economía convencional.

De manera conclusiva, se puede observar que el mercado, así como todo lo que se inscribe en las formas de vida en que opera la EC, funciona de manera sistémica. Se encuentra, además, determinado por la comunidad y organizado de manera tal que sirva al sostén y reproducción de ésta. Esto invierte radicalmente la relación que se tiene con el mercado en la economía capitalista, donde la vida y sus esferas se organizan de tal manera que sirvan a la reproducción y optimización del mercado. Un ejemplo simple se encuentra en el control político que ejerce la comunidad sobre la producción; éste tiene dos características: (a) las decisiones son tomadas en conjunto, quienes participan en la producción deciden también sobre ella, por lo que el beneficio es pensado por, para y desde la comunidad; y (b) el control político se dirige a fortalecer la organización comunitaria y es de tipo administrativo. Sucede de manera diferente para la economía capitalista, donde el ejercicio del control, como lo plantea Foucault, es un ejercicio gubernamental y no se da únicamente sobre aspectos administrativos/jurídicos, sino, ante todo, sobre el marco que posibilita el desenvolvimiento económico, es un control sobre la vida de los sujetos que participan del mercado, control a distintos niveles, cuya finalidad no es la reproducción digna de la vida, sino la reproducción óptima de la economía (Foucault, 2007, págs. 168-170).

Vemos que la organización de la EC no parte de los dos principios que, según Varian (2005), dan pie a la noción de mercado en la economía convencional. El principio de optimización, según el cual «los individuos tratan de elegir las mejores pautas de consumo que están a su alcance» (Varian, 2005, pág. 2); y el de equilibrio, que supone que «los precios se ajustan hasta que la cantidad que demandan los individuos de una cosa es igual a la que se ofrece» (*ídem*). El primero se rompe cuando consideramos que la motivación que rige el comportamiento de la comunidad no es de carácter racional-formal, no se tiene la finalidad del productor por maximizar su lucro, ni la del consumidor por obtener la mayor utilidad. A la figura del *individuo calculador* se le superpone de figura de la *comunidad autosostenible*. No se ve en la EC un productor y un consumidor compitiendo entre ellos y con sus pares. Se tiene una comunidad trabajando para sí misma, produciendo para consumir y no para lucrar, consumiendo para vivir y no

lo inverso. El segundo principio de la economía convencional, el de equilibrio, opone argumentos a la intervención política sobre las «leyes» de la economía, con el presupuesto de que, interferir en su desarrollo «natural» llevaría a un mal funcionamiento del sistema. En la racionalidad comunitaria, el control no lo impone un Gobierno sobre un sector productivo, como entes separados; sino que la comunidad, en tanto productora y consumidora a la vez, se impone un control basado en la producción de acuerdo con sus necesidades. Además, el control no es estrictamente productivo o de consumo, sino que adhiere las relaciones de reciprocidad propias de la convivencia comunitaria. El consumo, la producción, la distribución y la regulación económica no pueden ser separados del todo.

Desde la EF, es fundamental considerar el conjunto de relaciones sociales que posibilitan el funcionamiento del mercado capitalista, «cuando se reconoce y visibiliza la relación entre las relaciones sociales —y en este caso particular, las relaciones de género— y la dinámica económica, queda en evidencia el sesgo androcéntrico de la mirada económica convencional» (Rodríguez, 2015, pág. 32). En este sentido, Pérez (2005), refiriéndose a la corriente de la economía feminista de la ruptura, propone reemplazar como centro del análisis y la organización económica al mercado, por «los procesos de satisfacción de las necesidades humanas [...], la producción, los mercados, no tienen valor en sí mismos, sino en la medida en que colaborar o impiden el mantenimiento de la vida, que es la categoría central de análisis» (pág. 54), con lo que, se invierte la racionalidad básica del capitalismo que subsume la vida en función de la optimización del mercado. Por ello, no hay lugar para dispositivos orientados a la adecuación de la población para la factibilidad de las dinámicas mercantiles, ya que la producción habrá de servirle al libre despliegue de la subjetividad. Dado que el fin que persigue la EF es garantizar condiciones dignas de vida y no la reproducción del capital a costa de la vida, como el mercado capitalista exige, la posibilidad de encontrar una solución a la desigualdad generada por éste no está en el análisis racional-formal de carácter estrictamente económico, debe buscarse en toda la estructura social, política y cultural que sostiene al mercado capitalista y que éste, a su vez, reproduce. Por ello, es importante develar el sentido de los supuestos axiomáticos en el apa-

rataje epistemológico de la economía convencional, lo que naturaliza el análisis económico convencional. Por ello, nos es útil, además de la visibilización de las relaciones sociales que el capitalismo y la economía convencional traen consigo, prestar atención a lo que plantea Chantal Mouffe: «[L]a persecución de las metas y aspiraciones feministas dentro del contexto de una más amplia articulación de demandas» (Mouffe, s. f., pág. 11); es decir, la orientación de la EF como proyecto sistémico, encaminado a transformar las estructuras capitalistas en su totalidad.

El tipo de mercado que salta a la vista al sumirnos en la discusión de la EF es el mercado laboral. Este particular mercado en la economía capitalista, restringe el acceso a las mujeres no solo a través de límites legales, sino relegándolas a trabajos de cuidado, generando una doble exclusión: la de las actividades de cuidado, que quedan fuera de la racionalidad del quehacer económico, aun cuando sostienen el sistema, reproduciendo la fuerza de trabajo de manera adecuada para el mercado laboral; y la exclusión de la mujer del mercado laboral, relegándolas a ese tipo de actividades consideradas extraeconómicas (Rodríguez, 2015, pág. 37).

Podemos señalar tres ejes epistemológicos de la propuesta de EF. Primero, la visibilización del rol que cumple la mujer dentro de lo que le ha sido históricamente asignado para el sostén y desarrollo del capitalismo; por tanto, la consideración de las actividades de cuidado como actividades económicas. Segundo, la deconstrucción de ese mismo rol propuesto por la economía convencional como algo propio de la mujer; la supresión de la figura femenina como relegada a las tareas domésticas, y de la figura del *Homo economicus* androcéntrico y racionalista. Por esto, afirmamos que el objetivo de la EF no es la mera inclusión de la mujer a las lógicas estructurales creadas por el capitalismo —y aquí está el tercer objetivo—, sino la transformación de estas estructuras que relegan a la mujer al trabajo doméstico e invisibilizan su importancia para el funcionamiento de la economía, proponiendo una nueva organización en la que el sexo no constituya motivo de exclusión económica, o de control gubernamental específico, destinado a someter la feminidad.

El trabajo

El trabajo en el capitalismo, sugiere Karl Marx, se encuentra enajenado, lo que implica que no le pertenece ni le sirve al trabajador, sino al sistema capitalista. Resulta, en una obligación y no en un acto voluntario, siendo atravesado por relaciones de poder desiguales, donde unos se ven forzados a trabajar para otros, reproduciendo esa misma relación de subordinación; «el trabajo es externo al trabajador, es decir, no pertenece a su ser; en que en su trabajo, el trabajador no se afirma, sino que se niega [...]. Su trabajo no es, así, voluntario, sino forzado, trabajo forzado» (Marx, 2001, pág. 59). Marx, desde el concepto de enajenación arguye que, al privársele al trabajador de su trabajo no solo se le despoja de esa actividad que debería pertenecerle, sino que su propia vida se vuelve ajena, «para el trabajador se muestra la exterioridad del trabajo en que éste no es suyo, sino de otro, que no le pertenece; en que cuando está en él no se pertenece a sí mismo, sino a otro» (*ídem.*).

Respecto a la forma que adquiere el trabajo dentro del análisis de la economía neoliberal, Foucault (2007) plantea que esta corriente asume que el trabajo, desde la perspectiva del trabajador, es visto como un capital, en tanto que produce una renta: el salario. Y el sujeto trabajador deviene un «empresario de sí mismo», una «máquina» trabajadora que realiza inversiones sobre su cualificación, para poder ofrecer un trabajo más valioso. El trabajo es visto de esta manera bajo la justificación de que resultaría como un instrumento de satisfacción personal; sin embargo, esconde tras de sí la justificación del análisis económico convencional y, además, la legitimación de dispositivos biopolíticos. El trabajador sigue viendo limitadas sus posibilidades de crecimiento personal, condicionadas con el fin de mantener a la clase burguesa con sus propias posibilidades y, con ello, nutrir las estructuras de desigualdad económica y social. Al ser capaz, la economía convencional, de tomar como objetos de análisis el capital humano y el trabajo como instrumento para el crecimiento personal, puede considerar también las condiciones bajo las cuales determinados sujetos pueden acceder a específicas posibilidades de crecimiento personal, con lo que le es factible establecer técnicas de control político eficaces sobre ellos (Foucault, 2007, págs. 266-268).

La categoría *trabajo* en la EC se distancia de la concepción de la economía capitalista en tres puntos clave: el motivo, la pertenencia y el beneficiario. En la subjetividad de la concepción del trabajo por el trabajador. Parecería que la distancia con la propuesta convencional no es mucha; ya que, en último término, el trabajo viene a ser un medio necesario para conseguir un fin: el salario o la satisfacción personal; sin embargo, las rupturas son grandes. En la EC cabe agregar al trabajo una serie de adjetivos: emancipado, voluntario y cooperativo. Hablamos de trabajo *emancipado* en tanto éste no está subordinado al proceso de reproducción del capital, sino a la subsistencia de la vida en comunidad. El trabajador no trabaja con el fin de obtener una renta, lo hace motivado por un sentimiento de comunidad; además el trabajo ocupa una parte de su vida, se subordina a la reproducción de la vida del trabajador y de la comunidad, y no son la vida en comunidad y la vida del trabajador las que se subordinan al trabajo. *Voluntario*, refiere a la eliminación de la *subsunción real del trabajo*,[1] donde el trabajador se ve obligado a realizar una actividad a un ritmo que él no puede controlar, impuesto por la automatización de los procesos productivos. Si bien en la EC existen determinaciones de carácter político que condicionan la producción e incluso sancionan la falta a los acuerdos de producción, la participación de las lógicas comunitarias no exige un ritmo de trabajo que imposibilite la realización de actividades fuera del proceso productivo. Dicho control político se ejerce de manera democrática, ya que los miembros de la comunidad participan directamente en las decisiones que se toman respecto al rumbo económico. El trabajo se vuelve *cooperativo*, ya que al dirigirse su renta al crecimiento y sostén de la comunidad, supone la eliminación de una clase que se aproveche del trabajo de otra, en base a esto se pueden sostener las ideas de las dos caracterizaciones previas, el trabajo es emancipado porque, al no haber una clase que usufructúe con el trabajo ajeno, cada uno es dueño de su trabajo en un sentido comunitario y cooperativo, y se trabaja de manera voluntaria para el fortalecimiento del conjunto, y no por un interés personalista y competitivo. El trabajo es propuesto en términos éticos; una ética de comunidad.

Por otra parte, dentro de la noción de trabajo, la crítica central que presenta conceptualmente la EF frente al sistema económico convencional se

enfoca en identificar el proceso de invisibilización que ejerce el sistema económico al no reconocer la importancia que tienen, incluso para el desarrollo de éste, el trabajo doméstico y el de cuidado, que han sido naturalizados por el sistema capitalista como no acreedores de remuneración. La EF replantea la discusión en torno al *trabajo reproductivo*. La corriente clásica, el liberalismo, afirma sobre el trabajo reproductivo que:

> [N]o añade valor a nada [...] no se incorpora ni realiza en ninguna mercancía vendible u objeto específico. Sus servicios perecen, por lo general, en el mismo instante de su ejecución, y raramente dejan tras ellos huella o valor alguno por los que se pueda conseguir, posteriormente, una misma cantidad de servicios. (Smith, 1776, citado en Rodríguez, 2003, pág. 19)

La EF despliega una concepción de *trabajo reproductivo* presentándolo como un trabajo «absolutamente necesario para crear vida» (Bosch, Carrasco y Brau, 2004, citados en Vega, 2017, pág. 140). Lourdes Benería alega que la EF pugna por el reconocimiento de todas esas actividades que realiza la mujer dentro del hogar aun cuando no hay hijos, invisibilizadas por el sistema económico patriarcal como actividades mediante las cuales la mujer, aun sin salir del rol que se le ha asignado socialmente en el sistema económico capitalista, cumple un papel fundamental para el correcto funcionamiento de aquél, ésta es la llamada *economía del cuidado*. Así, lo dice la autora: «[E]l feminismo ha destacado la importancia de la economía del cuidado para el funcionamiento de una sociedad» (Benería, 2006, pág. 11). Benería encuentra también que, a través de ejercicios gubernamentales, se ha logrado que actividades antes relegadas a lo doméstico, formen parte del mercado:

> [E]s el caso de las guarderías infantiles, las lavanderías o la venta de comida en la calle o en restaurantes. Muchos de estos servicios operan casi de forma exclusiva con mujeres, pero en este caso su trabajo es remunerado y estadísticamente visible, por lo menos cuando forma parte del sector formal. Sin embargo, no dejan de ser trabajo «reproductivo», puesto que contribuyen al mantenimiento de la fuerza de trabajo y a la reproducción social. (*Ibíd.*, pág. 10)

Este hecho da cuenta del modo en que opera hoy el capitalismo: la forma en que «permite» a la mujer participar en el mercado laboral significa, por un lado, la asimilación de ella a la estructura que enajena el trabajo. Por otra parte, vemos presente el ejercicio de una técnica de gubernamentalidad que le permite al sistema mantener su control disciplinar sobre el cuerpo de la mujer, designándole trabajos que le son «adecuados» y limitando de manera positiva[2] su libre participación en el mercado al que parecería brindarle acceso. El capitalismo es un sistema de control; cuando la mujer deja de ser excluida del quehacer económico, toma un lugar dentro de este sistema de control. Así, el capitalismo se ve facultado para ejercer un poder sobre ella, con acrecentada especificidad y racionalidad, para asegurar su reproducción. Este control no se queda en el ámbito disciplinar del cuerpo de la mujer, trasciende al control efectivo de la población, ya que se establecen ritmos y formas estandarizadas para las instancias dirigidas al cuidado de la fuerza de trabajo y normalización de la población (guarderías, escuelas).

Recapitulando, hay dos momentos de ruptura en la EF con respecto a la capitalista dentro de la categoría de *trabajo*. En primer lugar, tenemos la pugna por reconocer el trabajo reproductivo y de cuidado como útiles para el sistema económico. En segundo lugar, desde una posición de carácter antiesencialista, que se propone suprimir la relevancia que se le da al sexo para la asignación de tareas y para su valoración, en último término, deconstruir la figura impuesta a la mujer, entendiéndola como necesaria para el funcionamiento del sistema capitalista. Lo que ataca esta postura, no es un mérito no reconocido, sino a la estructura capitalista en sí misma. Se rompe así con la asignación que hace la economía convencional con respecto a los espacios público y privado, con las figuras de lo masculino y lo femenino como determinantes de afinidad profesional. La ruptura es sobre la esencia de la figura femenina construida socialmente. En la categoría de trabajo, debe resultar irrelevante el sexo de una persona para valorar su capacidad laboral, para esto no solo se vuelve necesario brindar un espacio a la mujer en el sistema de trabajo capitalista, sino transformar las estructuras sociales para dar una cabida justa a la mujer.

La propiedad

La propiedad en el capitalismo remite, de entrada, a la propiedad privada. Para poder desglosar todas las formas de propiedad que deben analizarse en la economía convencional, se debe partir de la especificación sobre la propiedad privada que le interesa al capitalismo: la propiedad sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo, que producen lo fundamental del sistema, el capital. «La clase de poder que esta posesión le transfiere inmediata y directamente es el poder de comprar; éste es un poder de mando sobre todo el trabajo de otros o sobre todo producto de este trabajo que se encuentre de momento en el mercado» (Smith, citado en Marx, 2001, pág. 20). En el capitalismo, la propiedad sobre el capital conlleva la apropiación del trabajo de otros y su consecuente producto. Pero también implica la capacidad de ejercicio de cierto poder. El capitalismo no solo significa la apropiación del trabajo de unos por otros; éste a su vez, obstruye a algunos la facultad de poseer. Tres elementos son cruciales al momento de acercarnos al concepto de propiedad desde la EC: la distinción entre propiedad privada y comunitaria, la propiedad sobre el trabajo, y la relación que se guarda con la naturaleza.

Existen varias formas de distribución y legitimación de la propiedad de la tierra dentro de la lógica de EC. No nos detendremos a categorizar o describir las posibles formas en que se pueda repartir la tierra, lo que interesa es el fin que se persigue y el sentido general con el que se reparten las tierras en comunidad. En una entrevista realizada por Silvia Vega, se tiene que «la propiedad individual de la tierra no tiene nada que ver con la administración comunitaria; ésta se sobrepone y se va acomodando a las etapas históricas y conveniencias jurídicas [...]». La economía comunitaria es más una administración comunitaria que una producción comunitaria porque «en lo rural, la comunidad es titular de un conjunto de recursos: tierra, agua, recursos del subsuelo; puede ser propietaria del bosque, minas, junto con las parcelas familiares»; de allí que lo comunitario «es fundamentalmente una relación de decisiones sobre el uso del suelo, la justicia comunitaria, las relaciones con el exterior» (Entrevista en Vega, 2017, pág. 54). Vemos que la propiedad individual si bien puede existir, lo hace de manera sustancialmente distinta a cómo se presenta en la econo-

mía capitalista. En esta última se tiene una propiedad sobre la que decide quien la posee. Las decisiones sobre la tierra obedecen a determinaciones del mercado, y el objetivo de la producción de esa tierra es la venta en el mercado con base en un cálculo racional lucrativo. En la EC, la propiedad sobre la tierra se otorga con un fin colectivo, la comunidad tiene poder deliberativo sobre la producción de la tierra. Esto tiene sentido dado que el objetivo de la producción no es la venta y la maximización de ganancias para quien produce, sino la producción en base a las necesidades de la comunidad; es ésta quien decide sobre lo que se produce y lo administra. La propiedad comunitaria prima sobre la propiedad individual. «La economía comunitaria supone una toma de decisiones económicas en forma colectiva, un manejo colectivo de la fuerza de trabajo bajo lógicas de reciprocidad y aun el acceso a tierras colectivas, aunque la producción en si misma sea familiar» (Entrevista en Vega, 2017, pág. 65).

Respecto de la propiedad sobre el trabajo, en la EC, el trabajo es propiedad del trabajador en comunidad, no como ente aislado. Esto no debe confundirse con una imposición colectiva sobre el ritmo de trabajo de los productores, o una enajenación por parte de la comunidad, —en efecto, existe un control colectivo sobre la distribución y el ritmo de la producción—, debe ser visto como una administración y una capacidad deliberativa democratizada. La comunidad vela por una organización económica que favorezca a todos los pertenecientes a ella, no es entonces un patrón quien define las tareas con una lógica racional-formal; son los miembros quienes se distribuyen de manera voluntaria y democrática el trabajo según sus capacidades y necesidades.

Tenemos, en primer lugar, que el trabajo en la EC se separa de la racionalidad capitalista que lo pone al servicio de la mayor renta, lo que implica que sobre la clase productora se imponga la clase capitalista, que compra (y domina) el trabajo de los productores por un salario. En la EC, la finalidad no es el lucro, sino la satisfacción, y se prescinde de la clase capitalista, por lo que el trabajador es dueño de su trabajo. En segundo lugar, a nivel epistemológico, nos vemos obligados a pensar desde otra racionalidad, puesto que pensar en la propiedad del trabajo supone a la vez otras categorías que sobrepasan las tradicionales de valor, tiempo y capital. Es

indispensable pensar desde el sentido *substantivo* de la economía (Polanyi, 1976, pág. 7), no se debe ver el trabajo como una actividad realizada en lo individual y que, a largo plazo, beneficia a la comunidad; sino como una actividad desarrollada en comunidad, que se complementa con el don, la reciprocidad, la comensalidad, la redistribución. Se rompe con el ideal de competencia de la economía convencional. La propiedad sobre el trabajo no puede separarse de la propiedad sobre el producto de ese trabajo; la división de las actividades y de sus productos se da de manera colectiva. El principio que rige es el de la cooperatividad comunitaria no el de la competitividad racional-formal.

La propiedad sobre la naturaleza en el capitalismo torna una relación de dominación, donde esta se somete a las necesidades del mercado en dos sentidos. Por un lado se explotan ciertos productos más y otros menos, de acuerdo con lo que exige el mercado; lo que implica que la explotación y sobreexplotación de la naturaleza responden a necesidades mercantiles; poco importa su degradación. Sus ritmos no son respetados, se aceleran y se invaden artificialmente para obtener la mayor renta. Por otro lado, en el nivel epistemológico, la naturaleza es concebida de manera instrumental, dentro de la organización utilitarista de la economía capitalista; así lo asume Alfred Schmidt: «la naturaleza se convierte puramente en objeto para el hombre, en cosa puramente útil; [...] cesa de reconocérsele como poder para sí, incluso el reconocimiento teórico de sus leyes autónomas aparece sólo como artimaña para someterla a las necesidades humanas» (Marx, citado en Schmidt, pág. 14). La naturaleza aparece como instrumento externo al Hombre, presto a ser usado según la conveniencia del capital, sin consideración de sus necesidades y límites. La naturaleza en el capitalismo es propiedad dominada e instrumentalizada.

En la EC, por otro lado, «La consideración de los recursos naturales como estratégicos, destinados al vivir bien, condiciona la explotación y la industrialización de los recursos naturales a la armonía con la naturaleza, al equilibrio ecológico y a la armonía con las comunidades y las sociedades» (Prada, 2010, pág. 76). La palabra «recursos» no tiene aquí una connotación instrumental utilitaria, la naturaleza no se piensa desde la dualidad sujeto-objeto, con la relación *dominación-instrumentalización* de por

medio. La comunidad es parte de la naturaleza, el ser humano se sirve de ella, y le sirve a ella, «[...] La economía comunitaria (EC) se inscribe en una concepción holística que integra fuertemente la naturaleza [...] en la visión comunitaria indígena ésta [, la comunidad,] la integran los seres humanos y los seres vivos y no vivos de la naturaleza y el cosmos» (Vega, 2017, pág. 62). Con base en esta relación de armonía con la naturaleza, no se permite su destrucción. La comunidad no gana si no gana también la naturaleza, la manera en que el Hombre se sirve de ella trasciende límites monetarios o productivos. Nuevamente, podemos visualizar aspectos éticos de la organización económica, ya que los valores que guían la convivencia en comunidad —relaciones de comensalidad, cooperación, tributación, asignación jerárquica, intercambio, donación, reciprocidad, compensación, recompensa e incidencia redistributiva (Razeto en Vega, 2017, pág. 33)—, atraviesan tanto la relación de los miembros de la comunidad entre ellos, como con la naturaleza.

En cuanto a la EF, un tema de interés es la *violencia patrimonial*. Entendemos este tipo de violencia en sentido material e inmaterial, no solo como el poder que se ejerce sobre el cuerpo y la vida de la mujer a través del control de sus bienes, sino también cuando se le restringe el acceso a ciertos bienes inmateriales que toman la forma de inversiones —sobre todo en materia de educación y profesionalización—, que en una realidad regida por la figura del «empresario de sí mismo», actúa en perjuicio de su capital humano. Es violencia patrimonial cuando se priva a la mujer de la posesión o administración de bienes, se le impide hacer uso de documentación personal, o se actúa para dañar su propiedad, así como cuando se restringe su crecimiento personal, o se le reconoce su trabajo con un pago inferior al del hombre por el simple hecho de ser mujer (UIG, 2017, págs. 1-2). Aunque algunos de estos ejemplos son considerados como *violencia económica* y no patrimonial, decidimos incorporarlos debido a que consideramos que en la categoría de propiedad, tal como la maneja la economía convencional, resulta inseparable la cuestión del ejercicio de poder masculino sobre la mujer.

La limitación legal del libre acceso y administración de ciertos bienes a la mujer la relega a determinados espacios (la cocina, la lavandería) que siguen siendo propiedad del hombre y sobre los que él tiene control. Éste,

que puede decidir qué se hace con ellos y quién lo hace, lo que supone un poder sobre la mujer a través de los objetos, y no solo un control sobre los objetos. Aun cuando, legalmente, hoy la mujer puede tener posesión sobre bienes como una casa, la construcción simbólica de la feminidad sobre estos espacios es más difícil de superar que la cuestión legal. Y es que, estructuralmente, la propiedad privada requiere de la no-propiedad, esto sucede paradigmáticamente con las mujeres, a quienes en muchos casos no solo se les niega la propiedad de su trabajo, sino también la de sus bienes y la de sus cuerpos. La restricción del crecimiento personal de la mujer está directamente conectada con la violencia patrimonial. Así como, una brecha salarial desigual genera una relación de dependencia femenina que deriva en la necesidad de la mujer por buscar un sustento masculino y obliga, en ciertos casos de dificultad económica familiar, a que sean ellas quienes abandonen su trabajo, puesto que el hombre percibe un salario superior que permite sostener con más facilidad el hogar; lo que, a largo plazo, construye una masculinidad típica que siente la necesidad de mostrarse como «buen proveedor» o «buen ejecutante», mientras que la figura femenina se construye como «dependiente» (Fromm, 2003, pág. 175).[3] Incluso en el caso de una mujer que percibe un salario superior a la de su pareja, resulta simbólicamente complicado que sea el hombre quien abandone su trabajo para dedicarse a la labor doméstica, ya que son actividades socialmente atribuidas a las mujeres.

La violencia patrimonial cumple dos papeles dentro del sistema capitalista: el primero es el gobierno del cuerpo de la mujer, al asignarle espacios y características que faciliten su control por parte de los varones, un papel de *disciplinamiento*. El segundo, ya controlando el cuerpo de la mujer y su determinación dentro del sistema capitalista, este dominio propicia su correcto funcionamiento; relegándolas al espacio doméstico y restringiendo su participación en la economía, el sistema constituye a la mujer como reproductora y cuidadora de la fuerza de trabajo que el capitalismo requiere para mantenerse en pie. Como mencionan Flores y Espejel, «el concepto de propiedad, a su vez, legitima el control de la sexualidad femenina, que numerosos códigos de la ley consideran desde siempre esencial para poder garantizar la hereditariedad» (Flores y Espejel, 2012, pág. 8)

Lo que está en juego no solo son los bienes, es la propiedad sobre el trabajo y sobre la mujer. Desde la visión de la economía convencional, donde el trabajo es un capital para el trabajador y éste es un «empresario de sí mismo» (Foucault, 2007, págs. 262-264), la forma de violencia que se manifiesta como limitación en su desarrollo personal implica un ejercicio de poder que actúa directamente sobre su capital humano, esto es, la apropiación del trabajo de la mujer por el hombre. Incluso fuera de esa expresión específica de violencia, al relegar a la mujer a la labor doméstica, el control ejercido por el sistema sobre la figura femenina actúa directamente sobre su trabajo, asignándole un tipo de trabajo que le sirve a él, impidiéndole decidir de manera libre sobre aquello que debería pertenecerle. Se construye a la mujer como propiedad masculina. «Quien detenta la titularidad [sobre la tierra] se encuentra en posición de ejercer autoridad sobre los demás, quienes deberán subordinársele por su situación de dependencia económica. El control del patrimonio familiar por parte del hombre inevitablemente pone en sus manos la autoridad de tomar decisiones, y lo coloca como controlador de éste, con derecho de propiedad sobre mujeres y niñas» (Flores y Espejel, 2012, pág. 8). Por ello, la EF, al plantearse la emancipación de las mujeres, está pugnando por la apropiación de su trabajo, de sus bienes, de su cuerpo y de sí mismas.

El sujeto

Edgardo Castro, siguiendo a Foucault, sostiene: «El saber, el poder o el sujeto solo existen en plural y sin ninguna identidad que trascienda sus múltiples formas históricas» (Castro, 2014, pág. 71), y afirma también que son «las prácticas y los discursos [...] los que hacen posibles los sujetos y los objetos» (*ibíd.*, págs. 34-35). Tenemos entonces, que no existe un sujeto universal. El sujeto de la economía convencional es un sujeto construido y disciplinado en función de la racionalidad capitalista, al que se le otorgan ciertas características que justifican y nutren esa racionalidad, características como la búsqueda de la maximización, o la acción guiada por decisiones racionales en términos económicos formales (Polanyi, 1976, pág. 3). El sujeto del capitalismo de hoy interioriza los valores de la economía

convencional a través de dispositivos de disciplinamiento, con lo que se vuelve realmente competitivo en los términos propuestos por la economía convencional, no se trata de una conducta natural, sino de una imposición; sin embargo, se lo presenta como un sujeto que actúa de acuerdo con leyes como si fuera, precisamente, una conducta natural.

La primera ruptura a nivel epistemológico respecto de la categoría de sujeto con la EC está en el sentido individual de su planteamiento. La base epistemológica de la economía convencional es el individualismo metodológico que, si bien ha sufrido cambios de relevancia desde el siglo XVIII con lo planteado por la economía política, mantiene firme la noción de un sujeto que actúa de manera aislada y para sí mismo. El sistema económico para la economía convencional es articulado por individuos que, en su actuar egoísta dan pie, sin saberlo, al mercado y al sistema económico en su totalidad; así, se muestra tanto en el ejemplo de la fábrica de alfileres que da Smith en la *Riqueza de las naciones* como en el del cuento del lápiz que cita Milton Friedman en *Libertad de elegir*. En la EC, el sujeto no es comprensible como entidad aislada, resulta tentador afirmar que el sujeto es la comunidad, pero esto opacaría la posibilidad de comprender el sentido sistémico de las relaciones sociales dentro de la comunidad. Lo que nos resulta más acertado es tomar al sujeto de la EC como un *sujeto en comunidad*; es decir, que la pertenencia a la comunidad es parte definitiva de sí. No hay una serie de individuos inconscientes del escaño que ocupan con respecto al sistema económico, en la EC tenemos una organización comunitaria, estructurada por la propia comunidad, donde los individuos son plenamente conscientes del papel que cumplen, y toman parte en la decisión sobre la ocupación de dicho papel.

Para cualificar al sujeto de la EC, oponemos los tres principios de comportamiento de los sujetos en la economía convencional, descritos por Naredo: (a) la acción económica se guía por los deseos individuales de cada persona; (b) los individuos buscan siempre su mayor satisfacción; y (c) esta satisfacción es comprendida solo desde el consumo (Naredo, 2003, pág. 189). El sujeto de la EC rompe con estos tres principios puesto que: (a) no se puede hablar de una acción en estricto sentido económica, y ésta no es motivada por los deseos egoístas del individuo, sino por las necesidades

de la comunidad; (b) no se busca la maximización de la satisfacción a través del ordenamiento de las utilidades que provee el consumo de los distintos productos del mercado; se tiene, como mencionamos al hablar del *mercado*, que el *individuo calculador* es reemplazado por la *comunidad autosostenida*. La búsqueda por la máxima satisfacción individual implica competencia, cosa innecesaria en la comunidad, donde el trabajo que se realiza beneficia a todos los miembros y la motivación es el bienestar colectivo. Finalmente, (c) en la organización económica comunitaria, el consumo no es un fin en sí mismo, es parte de un proceso holístico que persigue el sostén y la reproducción de la comunidad. Como dijimos, ya no tenemos, por un lado, consumidores y, por otro, productores. La comunidad consume lo que la comunidad produce, produce lo que necesita y, para ello, distribuye su trabajo de manera democrática. No tiene sentido separar lo político de lo económico. Lo que dota de sentido a lo que hemos afirmado son los principios sobre los que se asienta la organización político-económica que, como alega Raúl Prada, es una «forma de organización integral de lo que ahora llamamos economía, política, cultura, a partir de códigos e instituciones culturales que valoran el circuito del don, la reciprocidad, la redistribución, el prestigio y la rotación» (Prada, 2010, pág. 84).

En lo que se refiere a la EF, Mary Cabrera y Lorena Escobar mencionan que, «Desde su origen, el análisis económico [...] establece una división sexual y espacial del trabajo que confina a las mujeres a la reproducción y al mundo privado y al hombre a la producción y al mundo público» (2014, pág. 223). Lo que, como sugiere Segato (2016), «significa, para el espacio doméstico y quienes lo habitan, nada más y nada menos que un desmoronamiento de su valor y munición política, es decir, de su capacidad de participación en las decisiones que afectan a toda la colectividad» (pág. 116). La EF tiene como foco de crítica la condición de la mujer en el sistema capitalista moderno, marcada por una diferenciación de carácter supuestamente biológica, la determinación «natural» hombre/mujer. Para enfrentar esto, es útil la postura de Mouffe, donde se plantean dos cosas. Primero, la supresión de la esencialidad con respecto a la figura de la mujer, «para las feministas comprometidas con una política democrática radical, la deconstrucción de las identidades esencialistas tendría que verse como

la condición necesaria para una comprensión adecuada de la variedad de relaciones sociales donde se habrían que aplicar los principios de libertad e igualdad» (Mouffe, s. f., pág. 3). Segundo, la necesidad de pensar en las categorías de *sujeto* y de *posiciones de sujeto*, que ayudarían a tener una visión holística en el desarrollo del feminismo, dado que este no puede reducir su eje analítico y crítico a la situación de «la mujer» como un ente único, sino a todas las posiciones en que se puede encontrar las mujeres, y no solo ella, sino cualquier sujeto. La crítica y los esfuerzos del feminismo deben ser de carácter estructural, deben comprender a la totalidad de los sujetos (Mouffe, s. f., pág. 11). Corina Rodríguez afirma que la economía neoclásica convencional «atribuye al hombre económico (*Homo economicus*) características que considera universales para la especie humana, pero que sin embargo son propias de un ser humano varón, blanco, adulto, heterosexual, sano, de ingresos medios» (Rodríguez, 2015, pág. 32). Este esencialismo en la figura del hombre lo asume racional en los términos formales de la economía convencional, con lo que le es posible definir qué actividades son o no propias del quehacer económico y, lo que es más importante, qué sujetos están destinados a realizar cada una de estas actividades. Resulta imprescindible a la EF la deconstrucción de estas figuras.

El sujeto económico que critica la EF es la figura moderna de la *mujer* como un sujeto económico cuyo rol en la economía ha sido invisibilizado y menospreciado por la racionalidad económica tradicional, pero también asignado por ella. La economía tradicional ha desarrollado como sujeto al *Homo economicus.* Esta noción «genera una desigual valoración social de la mujer, puesto que se considera que su labor se "reduce" a la reproducción, al mundo privado, dependiente de los recursos que provee el hombre» (Cabrera y Escobar, 2014, pág. 224). La racionalidad económica feminista, tiene la necesidad de realizar una demanda de «reconocimiento y redistribución». Los objetivos que se plantea son: en primer lugar, «democratizar el conocimiento económico». En segundo lugar, el reconocimiento de todos los tipos de trabajos, incluidos los de cuidado. Por último, esta economía busca que se identifiquen las desigualdades estructurales entre hombres y mujeres, como esenciales para entender la desigualdad política, económica y social (Cabrera y Escobar, 2014, pág. 264).

Conclusiones

A manera de conclusión, describimos las conexiones y complicaciones que encontramos entre las dos economías estudiadas en orden a las categorías propuestas. En torno a la categoría «mercado», ambas economías se enfrentan a la racionalidad convencional que separa la economía del resto de componentes de la vida, con lo que oculta relaciones sociales que son necesarias para viabilizar el desarrollo pleno del mercado, todas de desigualdad. Y permiten a la clase dominante mantenerse como tal, a costa de ciertos sujetos, como los campesinos, las mujeres y los trabajadores. La propuesta desde estas otras economías aquí es un análisis económico sistémico que contemple la realidad social en su totalidad, en términos humanos. De lo que se derivarían políticas que no estén enfocadas a sostener el mercado, sino a las personas.

Si revisamos el análisis de la categoría «trabajo», el punto más claro de convergencia reside en la crítica de tinte ético que realiza a lo que sucede con éste en el capitalismo. Si en el sistema capitalista la cualidad principal que atañe al trabajo es la enajenación, el objetivo clave de estas economías alternativas para con él es devolvérselo al trabajador; pero no solo eso, también entregárselo a la trabajadora, y asimilar dentro de su significado, actividades que antes no eran consideradas trabajo. Consecuentemente, creemos que el principal desafío al que nos enfrentamos cuando relacionamos la EC con la EF es resolver la tensión que surge en lo referente a la división sexual del trabajo. Como hemos dicho, en la EC no existe una separación entre lo económico y lo no-económico; no obstante, sí existe una división sexual del trabajo donde se atribuye a la mujer, generalmente, la labor de cuidado, naturalizando roles. Al rescatar una racionalidad socioeconómica previa a la consolidación del capitalismo, se puede notar que, en estas formas de organización económica comunitaria, la figura de la mujer tiende a ser desfavorecida. Para merecer el carácter de «alternativa» en el sentido sistémico que planteamos, la EC debe plantearse un cambio radical en esta base de división sexual del trabajo.

Por otro lado, la principal conexión en cuanto a la «propiedad» en las dos economías es la apuesta por la supresión de un sujeto que crea y mantiene su propiedad sobre la restricción de la propiedad de otros; y, aún más

allá, en ambas economías se observa una pugna por la *apropiación de sí*. Vemos también que la consideración de un sujeto opuesto al constituido por el capitalismo es un punto clave de la articulación ontológica de las economías comunitaria y feminista. El *Homo economicus* individualista y androcéntrico es premisa y efecto de la economía capitalista. La EC plantea un sujeto en comunidad, lo que requiere una designación de roles sociales y productivos. La EF propone una noción de sujeto donde el sexo no constituya motivo de subordinación, restricción o exclusión alguna. El punto de convergencia es la necesidad de suprimir los discursos y las prácticas que construyen el sujeto de la economía convencional. Mientras que el desafío planteado es la constitución de toda una racionalidad que permita la emergencia de un nuevo sujeto.

NOTAS

1 Usamos el término en el sentido planteado por Karl Marx.

2 El término «positivo» no debe entenderse en esta afirmación como sinónimo de «beneficioso» para el sistema, ni mucho menos como un juicio de valor de nuestra parte; sino como un ejercicio de poder que implica un conocimiento racionalizado de aquello sobre lo que se ejerce. Esto significa que el control del que hablamos aquí, al permitir el acceso de la mujer a la economía, categoriza dentro de su racionalidad organizativa el papel que ella ha de cumplir, facilitándole al sistema controlar de cerca y con mayor rigor la feminidad. Para una descripción más detallada véase lo concerniente a «tecnologías positivas de poder», en Foucault, M. (2017). *Los anormales* [Curso en el Collège de France], (Clase del 15 de enero de 1975), México D. F., México: Fondo de Cultura Económica, pág. 55.

3 Es cierto que E. Fromm arguye que estas construcciones caracterológicas tienen un motivo biológico/psicológico; sin embargo, este aspecto es de mucha menor relevancia ante las determinaciones sociales, que pueden incidir en la modificación e incluso supresión de los aspectos biológicos (Fromm, 2003).

REFERENCIAS

Benería, L. (2006). Trabajo productivo/reproductivo, pobreza y políticas de conciliación. *N*ómadas, (24), pp. 8-21.

Braudel, F. (2002). *La dinámica del capitalismo*. México D.F., México. Fondo de Cultura Económica.

Cabrera, M. y Escobar, L. (2014). *Equidad de género y economía social y solidaria*. España: Hegoa.

Castro, E. (2015). *Introducción a Foucault*. Bueno Aires, Argentina: Siglo XXI.

Flores Hernández, A. y Espejel Rodríguez, A. (2012). Violencia patrimonial de género en la pequeña propiedad. *El Cotidiano*, (174), 5-17.

Foucault, M. (2007). *El nacimiento de la Biopolítica* [Curso en el Collège de France]. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M. (2017). *Los anormales* [Curso en el Collège de France]. México D. F., México: Fondo de Cultura Económica.

Friedman, M. y Friedman, R. (s. f.). *Libertad para elegir*. Recuperado de https://comunidad.udistrital.edu.co/jruiz/files/2018/10/MILTON-

FRIEDMAN-LIBERTAD-DE-ELEGIR.pdf.

Fromm, E. (2003). Sexo y carácter. En R. Farfán Hernández y L. Girola (eds.), *Cultura y civilización. El pensamiento crítico alemán contemporáneo*, (pp. 151-165). México D. F., México: Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco.

Marx, K. (2001). *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*. (s. d.): MIA.

Marx, K. (2018). *El capital (libro I, tomo II).* Madrid, España: Akal.

Mouffe, Ch. (s. f.). *Feminismo, ciudadanía y política democrática radical*. Recuperado de http://mujeresdelsur.org/sitio/images/descargas/chantal_mouffe%5B1%5D.pdf%20ciudadania%20y%20feminismo.pdf

Naredo, J. (2003). *La economía en evolución*. Barcelona, España: Siglo XXI.

Perez, A. (2005). Economía del género y economía feminista ¿Conciliación o ruptura? *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, *10*(24), 43-63.

Polanyi, K. (1976). *El sistema económico como proceso institucionalizado*. México D. F., México: CIESAS-UAM-UIA.

Prada, R. (2010). Deconstruir el Estado y refundar la sociedad: Socialismo comunitario y Estado plurinacional. En M. Lang y A. Santillana (comp.), *Democracia, participación y socialismo* (pp. 69-86). Quito, Ecuador: Fundación Rosa Luxemburg.

Rodríguez, C. (2015). Economía feminista y economía del cuidado. Aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad. *Nueva Sociedad*, (256), 30-44.

Rodríguez, J. C. (2003). *La economía laboral en el periodo clásico de la historia del pensamiento económico*. Valladolid, España: Universidad de Valladolid.

Schmidt, A. (2013). Para un materialismo ecológico. *Utopía y praxis latinoamericana*, *18*(61), 11-23.

Segato, R. (2016). *La guerra contra las mujeres*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.

Smith, A. (1996). *La riqueza de las naciones*. Madrid, España: Alianza Editorial.

UIG (Unidad de Igualdad de Género de México). (2017). *Violencia patrimonial y económica contra las mujeres*. México D. F., México: Procuraduría

General de la República.

Varian, H. (2005). *Microeconomía intermedia: un enfoque actual*. Barcelona, España: Antonio Bosch.

Vega, S. (2017). *La economía solidaria y comunitaria en Ecuador y Bolivia. Interpelaciones a la experiencia de los gobiernos de Rafael Correa y Evo Morales*. Quito, Ecuador: FLACSO.

ECONOMÍA

POPULAR

CULTURA

SOLIDARIA

SABIDURÍA

PUEBLO

La posibilidad y la necesidad de la economía solidaria. «Derrotar la pobreza en todas las casas»

Howard Richards

Introducción

Mi tema es la posibilidad y la necesidad de la economía solidaria. Antes de abordar su posibilidad y su necesidad voy a dedicarme a explicar lo que es, en otras palabras, su definición. Mi subtítulo es una especie de consigna: «Derrotar la pobreza en todas las casas». Lo he puesto entre comillas porque no es mío. No sé a ciencia cierta de quién es la frase. La encontré en un video subido a la plataforma YouTube del usuario José Yorg, cuyo apodo es «el cooperario».[1] Yorg a su vez lo puso entre comillas sin nombrar su autor. La puse como subtítulo porque quiero subrayar que la economía solidaria se compromete con todas las casas no solamente con algunas, ni solamente con la mayoría: con todas.

Qué es la economía solidaria

Actualmente me dedico a la historia y el significado del binomio «economía solidaria». Voy hacia una definición que no sea meramente *palabras para definir otras palabras*, sino un recordatorio de lo que la economía solidaria ha sido, de dónde surgió, qué problemas pretende resolver y por qué es importante. La cooperación nació con la especie humana.[2] Hubo importantes antecedentes en Francia con el socialismo utópico y en Inglaterra con la cooperativa de Rochdale.[3] Aunque hay muchos parentescos, la frase «economía solidaria» tiene un origen específico en Santiago de Chile en 1980. Su contexto histórico chileno explica por qué esta breve frase se compone de dos palabras tan dispares y de trayectos históricos tan distintos como las son *economía* y *solidaridad*.

El contexto histórico específico en el cual nació el concepto de economía solidaria se encuentra durante la larga dictadura del general Augusto Pinochet, una dictadura que en 1973 puso fin al gobierno democrático socialista de Salvador Allende. Quienes han vivido el *proceso* argentino y quienes han vivido las dictaduras de Paraguay, de Uruguay y de Brasil puedan formar alguna idea aproximada de cómo fue Chile en el momento que se le ocurrió a una pobladora de una zona pobre en la periferia de Santiago pronunciar con emoción la frase «economía solidaria». Propongo una interpretación del contexto. En Chile, en aquella época la pregunta agobiante fue: «¿Por qué?» ¿Por qué los chilenos perdieron su democracia? ¿Porque la clase trabajadora perdió todos sus derechos que había conquistado a duras penas durante un siglo de luchas populares? ¿Por qué cayó Allende y subió Pinochet? El cuestionamiento ha sido incesante.[4] Sigue hasta hoy. Destaco dos respuestas.

Destaco, en primer lugar, la respuesta que más a mí me convence. El gobierno socialista perdió lo que se llamaba en aquel entonces la *batalla de la producción*. En los términos del gran referente argentino de la economía social y solidaria, José Luis Coraggio, la Unidad Popular chilena no logró institucionalizar en forma eficiente el problema económico. La economía capitalista se quedó paralizada. La economía socialista nunca se construyó. Hubo escasez de todo, con largas colas para conseguir pequeñas cantidades de pan y fue así para todas las necesidades básicas. Claro que hubo cualquier cantidad de conspiraciones de todos tipos orquestadas por quienes querían derrocarlos. Hicieron todo lo que pudieron para sabotear la economía chilena. Mi opinión es que a pesar de la fuerza opositora desplegada, de haber ganado la batalla de la producción, vale decir: de haber podido abastecer a los chilenos con sus necesidades vitales; la democracia hubiera podido mantenerse. Fue el colapso de la economía, en gran parte, obra de ellos mismos, lo que dio a los que querían imponer una dictadura la oportunidad para hacerlo.[5]

La otra respuesta que destaco circuló mucho en aquellos años en los círculos cristianos progresistas.[6] Según esta *otra respuesta*, el factor clave fue que a Chile le faltaba una cultura de solidaridad. Por falta de cultura no hubo posibilidad de construir una economía más justa, ni tampoco posibi-

lidad de hacer funcionar una economía cualquiera en forma responsable. No existían las bases culturales para la sana convivencia y la sana cooperación. Ni siquiera existían las bases culturales para respetar la constitución y las leyes. La palabra *solidaridad* tiende a ser otro nombre de lo que los cristianos llaman *amor* o ágape. Como la palabra *fraternidad* en la consigna de la revolución laica francesa *Liberté, egalité, fraternité*; *solidaridad* promete ser una palabra a la vez fiel a la doctrina social de los creyentes y capaz de unir a creyentes y no creyentes en una causa común. Figuró en el nombre de la institución que más que ninguna otra defendió los derechos humanos durante la dictadura que fue la Vicaría de la Solidaridad.

Lo que he dicho sobre el contexto chileno en 1980 explica el compromiso ideológico de muchos afiliados con organizaciones no gubernamentales, quienes, como Luis Razeto, trabajaron en las poblaciones para organizar la sobrevivencia y la resistencia de las clases populares.[7] Si lo que faltaba en Chile fue una cultura de solidaridad, lo que las ONG debían promover ante todo en las poblaciones fue eso: la solidaridad. La palabra y el pensamiento detrás de esta palabra fueron coherentes con la inspiración cristiana de determinadas organizaciones y personas activas en aquel entonces en los medios populares. En este contexto, en una reunión de pobladores en 1980, una mujer lamentablemente no identificada acuñó la frase «economía solidaria».

Planteo —y esto es lo que más quiero decir— que la interpretación económica que se refiere a la pérdida de la batalla de la producción calza con la interpretación cultural. La primera dice que la democracia cayó porque perdió la batalla de la producción. La segunda dice que faltaba, para poder haber ganado aquella batalla, otra cultura.[8] Esta nueva cultura que faltaba para que la transformación estructural de la sociedad fuera factible es precisamente aquella que se sintetizó en la entonces nueva expresión «economía solidaria». En 1983, Luis Razeto escribió el libro Economía Popular de Solidaridad, que fue publicado en Santiago por la Conferencia Episcopal de Chile. Posteriormente, salió en España su libro ¿Pueden juntarse la Economía y la solidaridad?[9]

La economía como constructo intelectual y como institucionalidad laica surgió históricamente como el centro y motor de la modernidad.

Como se ve en la obra de Adam Smith y tantos otros, el egoísmo no es un tema menor para ella. Es un postulado fundamental de su ciencia y una norma fundamental de su práctica. Andrés Monares y otros han demostrado en forma detallada cómo el auge de nuestra civilización económica requirió y realizó una revolución teológica que desautorizó las bases tradicionales de la solidaridad.[10] Escribió Razeto:

> Las palabras 'economía' y 'solidaridad', siendo habituales tanto en el lenguaje común como en el pensamiento culto, formaban parte de 'discursos' separados. 'Economía' inserta en un lenguaje fáctico y un discurso científico; 'solidaridad' en un lenguaje de valores y un discurso ético. Rara vez ocurrían los dos términos en un mismo texto, menos aún en un solo juicio o razonamiento. Resultaba, pues, extraño verlos unidos en un mismo concepto.[11]

Hablar de economía solidaria es proponer una síntesis de dos tradiciones intelectuales que se encontraron en una población periférica de Santiago en 1980. Una de ellas es una ciencia moderna individualista. La otra valoriza tradiciones espirituales premodernas colectivistas. Mi afirmación del contenido tradicional que se sumó a la ciencia económica moderna para formar algo nuevo calza con la observación de Paul Singer respecto con que las primeras manifestaciones de la economía solidaria en Brasil se realizaron entre las comunidades indígenas, y las segundas fueron aquellas promovidas por el pastoral social.[12] La economía solidaria incorpora elementos motivacionales muy antiguos a la gama de motivaciones humanas valorizadas por Adam Smith y los otros fundadores de las ciencias económicas. Rebasa las bases psicológicas y sociológicas de la modernidad; rebasa la economía liberal en todas sus formas; abre la mente a otro mundo en el cual todo lo que es economía en un sentido clásico liberal coexiste con lo que aquella economía clásica desconoce. En el plano de las normas de conducta, usando otra vez palabras típicas de José Luis Coraggio —esta vez algo que Coraggio rescata de Karl Polanyi—, practicar la economía solidaria es restaurar los antiguos criterios de reciprocidad y redistribución.[13] Semejantes normas organizaron la mayor parte de las prácticas materiales humanas antes de nuestra época del predominio del mercado autoregulado.

Sugiero que la economía solidaria opera a lo que Louis Althusser, empleando unconcepto cuyo pionero fue Gastón Bachelard, llamaba una «ruptura epistemológica».[14] Abre para el conocimiento un *nuevo continente* donde todos los postulados de la ciencia económica, la ciencia fundamental de la modernidad, aparecen con más amplias funciones en más amplios contextos. Para usar otra palabra típica de Coraggio, la economía solidaria *resignifica* el mercado, la empresa, los precios, el dinero, etc.; todos los conceptos fundamentales de un mundo cuyo principio es el intercambio de mercancías según su valor de cambio y cuyo norte es la acumulación de capital son resignificados porque ahora aparecen como artefactos de una determinada cultura que debe abrir paso a una cultura más amplia y más comunitaria. En aquella cultura más amplia, las categorías fundamentales de la economía tienen que asumir otros significados. Ha llegado el momento histórico cuando les toca funcionar con fines solidarios y por medios solidarios. En ningún momento se propone cancelar la economía, más bien se trata de sintetizar la economía con lo que típicamente ha sido su antítesis versus la solidaridad. Se trata de institucionalizar la problemática económica para que funcione para todos y para cada quien, produciendo y repartiendo bienes y servicios en armonía con la naturaleza, derrotando la pobreza en todas las casas.

Ahora, podemos ofrecer una definición de economía solidaria: la *economía solidaria*, sea economía popular solidaria, sea economía pública solidaria, sea economía empresarial solidaria, sea cualquier otro sector solidario, es aquella economía que recupera aquellos valores humanos perdidos o desvalorizados por el liberalismo (en una sola palabra: el amor) sintetizándolos con los valores humanos propios del liberalismo (en una sola palabra: la libertad). Ésta no es una definición anticientífica que propone orientarse según los valores de un mundo imaginario. Las investigaciones científicas de los antropólogos han demostrado en forma fehaciente que en muchas culturas han existido y siguen existiendo valores comunitarios y colectivistas que no son los valores del liberalismo.[15] Son hechos.

Sugiero pensar la economía solidaria como elemento clave y fundamental de una construcción social mayor, que es la construcción de una cultura de la solidaridad. Sugiero pensar la cultura de la solidaridad como

el elemento que fue insuficiente en las luchas sociales del siglo xx. La falta de solidaridad hizo inviable no solamente el programa de la Unidad Popular chilena, sino todos los intentos de construir el socialismo y la democracia social del siglo xx.[16] La economía solidaria es la realización en la práctica de los valores humanos; es un desafío para las ciencias psicológicas y para todas las ciencias; es una apuesta que el desarrollo moral humano sea capaz de superar los desafíos de la actualidad y del futuro, y una apuesta que nuestra especie en verdad merece su nombre científico de *Homo sapiens sapiens*.

Posibilidad de la economía solidaria

Entre las condiciones de posibilidad de la economía solidaria, una es aquella en la que los seres humanos tenemos que ser capaces de actuar en forma solidaria. Esta condición se puede llamar una condición psicológica.[17] La puedo ilustrar citando la experiencia de la fábrica de pasta recuperada Mil Hojas de Rosario, Argentina. Mil Hojas demuestra que la solidaridad hace posible lo que para la economía liberal es imposible.[18]

Aquella fábrica de pasta fue asumida por sus trabajadores en la ausencia de sus dueños. De repente, Mil Hojas llegó a ser una empresa solidaria autogestionada por sus propios trabajadores; poco después llegó una contadora voluntaria para colaborar en organizar su contabilidad. Es una buena costumbre de aquellos partidos políticos argentinos que plantean la reforma o la superación del capitalismo, que cada vez que haya una nueva industria recuperada envían gente de sus cuadros para apoyar la autogestión obrera. Por eso, las industrias recuperadas de Argentina suelen contar con la asesoría de ingenieros, contadores, abogados y profesionales de todo tipo.

Después de un examen de sus datos financieros, la contadora sacó la conclusión que Mil Hojas no fue viable. No pudo ser un éxito comercial. Los mismos hechos fríos que condujeron a sus dueños a abandonarla conducirían al inevitable fracaso de la empresa en su nueva forma de cooperativa de trabajo autogestionada por sus propios trabajadores. La opinión de la contadora fue válida —según sus luces, que eran las luces de la eco-

nomía liberal dominante—. Sin embargo, hoy en día, quince años en pretérito, Mil Hojas sigue existiendo. Prospera. La explicación de su posibilidad no se encuentra en las ciencias económicas, sino en las ciencias psicológicas. Dicho de otra manera, aprovechando de la etimología de la palabra *psicología* se encuentra en la *lógica del alma*. De los trabajadores que comenzaron esta experiencia de autogestión, no todos se quedaron. Muchos se retiraron. Quienes se quedaron tenían y todavía tienen una fuerte capacidad para trabajar en equipo. Subordinan su bien inmediato personal al bien de los compañeros y al bien de la empresa. Demuestran lo que Luis Razeto llama el Factor C,[19] que es el factor que hace posible lo que en la lógica liberal es imposible. El Factor C se compone de elementos cuyos nombres comienzan con la letra *c*: compañerismo, comunicación, confianza, compromiso, comunidad.

Los trabajadores de Mil Hojas contaron también con solidaridad en otras formas. Contaron con el apoyo de sus familias; mientras ellos armaron de nuevo la maquinaria que había caído en desuso, sus hijas y sus hijos, sus parejas, sus tías y sus tíos marchaban de puerta en puerta reclutando al público que iba a ser la clientela compradora y consumidora de las pastas que iban a producir. Sus familias los comprendieron durante las largas semanas y meses cuando no percibieron sueldo alguno. Contaron también con la solidaridad de otra fábrica de pasta en la misma ciudad, también gestionada por sus trabajadores, que había sido fundada años antes. En vez de portarse como competidor luchando para conquistar el mismo mercado, la otra fábrica cooperativa se portó como hermano mayor ayudando a la nueva cooperativa a establecerse.

Una segunda condición de la posibilidad de la economía solidaria se puede llamar una condición política. Las instituciones públicas no son familias; no tienen a su cargo el cuidado de los recién nacidos desde la primera infancia; no son las instituciones que establecen la confianza básica del ser humano recién nacido en la bondad de su entorno. Aquella confianza posibilita en el plano psicológico la salud mental y, por ende, la conducta solidaria en el ser humano adulto. El papel de las instituciones públicas es otro; es, más bien, acoger y organizar aquellas motivaciones humanas que ya existen en la población. Aquí cito algunas palabras del

médico Hermes Binner, anteriormente intendente municipal de Rosario y actualmente candidato a la presidencia de la república:

> No es que la naturaleza humana sea distinta aquí. Hay que partir de la base de lo que es, y no de lo que no es, siempre esforzándose para entender el mundo mejor a fin de poder cambiarlo con medidas eficaces. Está comprobado que en todas partes la naturaleza humana tiene además de sus tendencias egoístas, tendencias sociales. Nosotros hemos apostado por la solidaridad como uno de nuestros ejes rectores no porque no sepamos que el ser humano es egoísta, ni menos porque queremos explotar al personal médico, sino porque sabemos que el ser humano es también solidario. No creo que Rosario cuente con una cultura solidaria, con un acervo de capital social, mayor que en otras partes, o por lo menos no mayor que en muchas otras partes. La diferencia es que aquí hay una propuesta política, concretamente en el área salud, que aprovecha y apoya en forma sistemática aquellas tendencias solidarias que sí tenemos los seres humanos.[20]

Una tercera condición de posibilidad de la economía solidaria se puede llamar cultural. Las culturas son capaces de cambiar solamente sobre la base de lo que ya son. Aquí cabe la metodología que Paulo Freire llamaba acción cultural. Cabe su método de codificación del universo temático.[21] Hay que averiguar qué es lo que la gente entiende; hay que buscar los temas bisagras que conectan lo que entienden con los hechos de la ecología y de las ciencias sociales que tienen que llegar a entender. Sin hacer todavía una codificación del universo temático, y sin hacer estudio alguno para conocer una cultura determinada, se puede decir en general que en las culturas modernas la gente entiende los negocios. Entienden que necesitan dinero para vivir. Su forma de pensar es en gran medida mercantil, ya que sus mentes han sido formadas por las instituciones e ideologías dominantes. La gente busca éxito en la forma de empleo o en la forma de crear y sostener un negocio propio.

Una cuarta condición se puede llamar una condición ética. La economía solidaria es posible solamente sobre la base de compartir. Aunque los economistas neoliberales digan lo contrario, el día en que ya no sea necesario compartir porque todos tienen trabajo digno vendiendo

su fuerza de trabajo en el mercado laboral, no va a llegar nunca.[22] Madre Teresa lo dijo en forma clara, aunque incompleta, cuando afirmó que la pobreza va a terminar cuando aprendemos a compartir con los pobres.[23] Compartir en escala mayor significa compartir los dones de la naturaleza, o sea, los recursos naturales y también los dones de la historia, o sea, las fortunas heredadas. Compartir significa todo lo que los economistas llaman traspasos, canalizando los recursos desde quienes tenemos superávit hacia los necesitados. Significa todo lo que Coraggio y Polanyi llaman redistribución.

Aquí encontramos una contradicción entre la tercera y la cuarta condición de posibilidad de la economía solidaria. Formada como es por la cultura imperante, lo que la gente cree (y lo que quiere) es que se puede salir de la pobreza por la educación que conduce a un buen trabajo; en su defecto, quieren salir de la pobreza con una micro o pequeña empresa propia. En este camino se ubican los microemprendimientos que auspician programas antipobreza en Paraguay y en todo el mundo. La gente quiere la dignidad de ser independiente, quiere trabajo digno, quiere armar su taller de mecánica automotriz, quiere armar su panadería, o su verdulería, o su jardín infantil, quiere que sus hijos vayan a la universidad y lleguen a ser profesionales. Sin embargo, la dura realidad es que es imposible derrotar la pobreza en todas las casas por este camino señalado por el sentido común imperante. El mercado impone la pobreza a quienes no tienen nada por vender que los demás quieren y pueden comprar. El mercado no da cabida para todos. Mientras los unos se salvan y son los ganadores, los otros terminan siendo los perdedores. Para llegar a las casas de estos últimos se necesita otro elemento: compartir, traspasar, redistribuir. ¿Cómo superar esta contradicción? ¿Cómo superar la contradicción entre lo que la gente cree y quiere y lo que es posible? Contesto esta pregunta abajo en la parte sobre la necesidad de la economía solidaria.

Una quinta y última condición de la posibilidad de una economía solidaria es que hay que producir en forma eficaz y eficiente. No se saca nada con querer compartir si no hay nada para compartir. Se saca poco si hay poco. Entre la multitud de cosas que hay que decir sobre la producción digo: vivimos hoy en día en la época de la información; estamos en la socie-

dad de conocimiento; vivimos en una época de superávit de capital; el agotamiento de los recursos naturales se compensa por tecnologías cada vez más ingeniosas para hacer más con menos; el factor determinante para producir en forma eficaz y eficiente es el conocimiento; el conocimiento, sea de informática, sea de agricultura limpia, sea de robótica, sea de ciencias de la salud, sea de otro campo, es lo que hay que desplegar en forma solidaria para crear los bienes y servicios que derrotarán la pobreza en todas las casas.[24] No estamos en el siglo XIX cuando fue necesaria la acumulación de grandes capitales al alero de la ley civil y al alero de la ciencia económica liberal para poder financiar las industrias pesadas. Si logramos la transición hacia una economía solidaria podemos contar con los conocimientos que está adquiriendo la juventud en las universidades del mundo para lograr la producción eficaz y eficiente.

La necesidad de la economía solidaria

La solidaridad es necesaria porque el trabajo humano tiene un valor mercantil cada vez menor por ser la tecnología cada vez más capaz de hacer todo o casi todo lo que hay que hacer. Si el valor de la persona humana es lo que vale su trabajo en el mercado laboral, estamos perdidos. Por eso es necesario y no solamente deseable recuperar los valores de la solidaridad. El ser humano está llegando a ser cada vez más obsoleto como factor de la producción. El futuro puede ser una pesadilla como la imaginada en la película de ciencia ficción Blade Runner —a veces llamada El cazador implacable o El replicante— donde una élite minoritaria es dueña de una tecnología avanzada que produce todo y la mayoría de seres humanos no tiene nada que hacer, sino subsistir en miseria.

El trabajo hoy es escaso, mal pagado y, a menudo, precario. El avance de la tecnología nos dice que en el futuro el trabajo va a ser más escaso todavía. No nos van a servir las viejas fórmulas de la ciencia económica liberal que recetan la inversión y el desarrollo como remedios contra el desempleo y contra los bajos sueldos y la precariedad que lo acompañan. Aquella ciencia, por ser una construcción científica sobre la base de un marco jurídico y una filosofía ética individualista, deja de ser aplicable a

un mundo que requiere cada vez más soluciones solidarias. Afortunadamente, ya existe una alternativa que plantea la recuperación de los valores humanos, el compartir con los pobres y una ruptura epistemológica para revelar un continente más grande a la mente humana. Para entender la recuperación de los valores, es conveniente una mirada histórica para entender cómo fueron perdidos aquellos valores que en la época histórica que nos toca vivir debemos recuperar. Si consultamos la historia intelectual de lo que Immanuel Wallerstein llama el *sistema moderno europeo* —que conquistó por las armas el resto del mundo y estableció nuestro actual sistema mundo moderno— encontraremos ciertos trucos o artimañas de los filósofos liberales que hicieron trampas que todavía en los albores del siglo XXI atrapan la humanidad.

Es necesario recuperar el valor de la administración socialmente responsable de la propiedad, dicho de otra manera: el valor del destino universal de los bienes. La historia de la pérdida de este valor pasa por un truco practicado por filósofos de la temprana modernidad como los fueron el francés Voltaire y el inglés John Locke.[25] Ambos escribieron ensayos sobre la tolerancia; argumentaron que Europa había derramado demasiada sangre en las guerras entre evangélicos y católicos y que la vara mágica que iba a establecer la paz en nombre de la toleración de la diversidad fue, para ambos filósofos, la ley civil. Ambos propusieron un mundo comercial regido por principios públicos derivados principalmente de la *ley de las naciones* de los romanos; al alero del código civil público, cada quien podría practicar su religión en forma privada. Aquí está el truco. Es cierto, para eterna desgracia de ambas partes, que los evangélicos y los católicos peleaban, *pero no peleaban sobre el principio de la responsabilidad social de la propiedad.* Ambos bandos estuvieron de acuerdo con que Dios había dado el mundo a los seres humanos y que éstos, dueños de semejantes riquezas, tenían *el deber de administrarlas por el bien de todos y por el bien común.* Fue la ley civil que estableció y modernizó el derecho del *pater familias* romano a hacer lo que se le antoje con el suyo.[26] El derecho del propietario a administrar su propiedad en forma socialmente irresponsable se impuso a la humanidad bajo el pretexto de terminar con las guerras religiosas por establecer un estado laico.

Sobra decir que el truco practicado por Voltaire y por Locke nos hace sufrir hoy. Nuestro sufrimiento va a ser infinito si las tecnologías que hacen obsoleto la mayor parte del trabajo humano terminan siendo la propiedad intelectual de unos pocos, dejando a las mayorías desposeídas y cesantes. Es necesario recuperar el valor de la vocación al servicio. Hay que pensar el ser humano como un ser llamado a servir a sus prójimos. A estas alturas hay que agregar la vocación de servir el bien de la biósfera y de la madre tierra. Quizás quien hizo más para socavar este valor fue un profesor de Filosofía Moral de la Universidad de Glasgow de nombre Adam Smith, quien fue el autor del texto fundador de las ciencias económicas. Destaco una plaga que nos aflige hoy en día sobre todo en los intentos para establecer la economía popular solidaria en el terreno: hay un exceso de rechazo del principio de gratuidad. Hay una tendencia a condenar la gratuidad por ser asistencialista.[27] Cumplir con las consignas de Jesús según Mateo 25 ha llegado a ser cuestionado, salvo en el caso de las emergencias más excepcionales como los terremotos. La consigna de hoy es que para salir de la pobreza en forma seria y científica y no solamente en forma sentimental y religiosa, el pobre tiene que llegar a ser productivo. Es justamente en el momento que pronunciamos la palabra *productivo* que caemos en una de las trampas de Adam Smith. Desde Smith en adelante, la ciencia económica nos ha enseñado que por definición producir es vender. Si no hay venta, no hay producción.[28]

La verdad es que por el camino de los puros intercambios comerciales, por el camino de vivir por vender y comprar, jamás se va a poder derrotar la pobreza en todas las casas.[29] Es necesario compartir, traspasar, redistribuir. Tenemos que recuperar el verdadero y perdido sentido de la palabra *producir*. Es productivo cuidar a los enfermos. Es productivo el cultivo de acelga en el jardín de la casa para usarla en la cocina y para compartir con los vecinos, y es más productivo todavía si el cultivo es orgánico. Es productivo dedicarse a la crianza sana de los niños aunque éstos no paguen a su mamá sueldo alguno. Hay que medir la productividad por las necesidades humanas que hay que atender. En nuestro mundo liberal, el concepto mismo de producción ha llegado a ser preso del lucro y es necesario liberarlo. Es necesario también recuperar el valor de la vida encarnada y palpitante, puesto que en nuestra época liberal los seres de carne y hueso y con

sangre en las venas son cada vez más asfixiados por esos *seres de papel* que son los billetes. Más que nada se asfixian por seres que no son ni siquiera papel, sino datos electrónicos almacenados en los computadores de los bancos. Son las deudas. Aprendemos del Viejo Testamento que los hebreos en tiempos antiguos perdonaron las deudas cada siete años, o, según otro versículo, cada cuarenta y nueve años;[30] así, pusieron en sus justos lugares los seres vivos y las obligaciones financieras. Evitaron el riesgo que estas últimas llegasen a ser sofocantes por simplemente abolirlas periódicamente. Los valores de la vida prevalecieron sobre la rigidez de las costumbres.

Vivimos hoy en otro mundo regido por otra ética. En el siglo XXI, el sector financiero es cada día más dominante en la economía global y los seres humanos cada vez más dominados. Si afirmamos en general que el dinero debe servir a la vida y no la vida al dinero, todos van a estar de acuerdo. Es obvio. Sin embargo, por obvio que sea como principio general, en la práctica las naciones y las personas sufren bajo fardos que no se justifican si el criterio es servir a la vida. Evidentemente opera otro criterio, más rígido, menos orientado a buscar soluciones prácticas que reconcilian los intereses vitales y subordinan las instituciones financieras a sus funciones sociales.[31] Si nos preguntamos que puede ser este otro criterio más rígido y menos funcional, y si indagamos la historia de la cultura moderna Occidental buscándolo, encontraremos otro truco de otro filosofo europeo del siglo XVIII. Según Immanuel Kant, hay ciertas verdades eternas que son más que corporales. Ninguna ciencia puede refutarlas porque su validez no deriva de los hechos observados, sino de los principios generales que la mente humana impone a los hechos. Su fuente es la razón pura.[32] Es una razón tan pura que no se mezcla con ningún hecho y, por supuesto, no se mezcla nunca con pañales, con chupetes, con la leche maternal, ni con sudor, ni con lágrimas. Cuando aquel filósofo llega al capítulo de la filosofía que es la ética, conforme a su filosofía general, saca la conclusión extraordinaria *que el deber de pagar las deudas no se deriva del mundo material de los hechos, sino del reino de la razón pura.*[33]

Todo lo que ataña a la propiedad es obligación estricta, prioritaria, superior. Lo que meramente ataña a la felicidad humana pertenece a un plano inferior; no es deber estricto, ni prioritario. Las medidas flexibles en

pro de la felicidad son condenadas a ceder eternamente ante una supuesta *prioridad moral* de pagar las deudas a pie de la letra. Esta *prioridad moral* es garantizada por la misma razón pura que establece la geometría, la algebra y los principios básicos de la física. La felicidad por lo menos se menciona como criterio para la ética, aunque se la menciona para subordinarla. Las necesidades vitales, como lo son los alimentos, el agua y la seguridad, ni siquiera se mencionan. Siempre subentendiendo que hay que preservar —y, por fin, realizar en la práctica— los valores humanos modernos como son la libertad, la igualdad y la fraternidad; la necesidad de la economía solidaria es la necesidad de recuperar ciertos valores humanos antiguos —a menudo tampoco bien realizados en la práctica—. Entre ellos está la necesidad de recuperar la responsabilidad social en la administración de la riqueza, recuperar la vocación de producir para servir al prójimo y recuperar una ética financiera que apoya los procesos palpitantes y encarnados de la vida.

Hace falta aterrizar estas generalidades. Falta dar un ejemplo de cómo conjurar la pesadilla de un futuro con unos pocos ricos que son los dueños de la tecnología avanzada y una mayoría marginada y excluida. Es necesario un ejemplo de economía solidaria que muestra la recuperación de los valores humanos, el compartir con los pobres y una ruptura epistemológica que revela a la mente humana un continente. Encuentro el ejemplo que busco en el programa de agricultura urbana en la misma ciudad antes referida que es Rosario, Argentina.

Mi ejemplo data de hace siete años cuando hubo en los barrios vulnerables de Rosario lo que se llamaban Centros Crecer.[34] Desde 2013, tienen otro nombre y tienen funciones ampliadas. Hoy se los llama Centros de Convivencia Barrial. Hoy han ampliado sus funciones para incluir hasta atención a adultos mayores y a jóvenes que buscan trabajo. No tengo experiencia directa del sistema actual y por eso mi ejemplo se refiere a los Centros Crecer de hace siete años. En aquel entonces, el Centro Crecer de cada barrio era en primer término un prekínder y kínder para atender a los niños chicos antes del comienzo de la educación primaria; era también un lugar tranquilo para estudiar para los niños en edad escolar, quienes en muchos casos no contaban con un espacio tranquilo para estudiar en

sus casas. Además, era un centro comunitario convocando en primer término las familias de los niños atendidos y en general a todas las familias del barrio. Es aquí donde entra la agricultura urbana, que fue promovida por la Secretaria de Economía Solidaria de la municipalidad con el apoyo de asesoría técnica plasmada en las personas de técnicos en agricultura vinculados a los Centros Crecer.

Trabajando con las familias del barrio convocadas en su mayoría por el hecho de tener hijas e hijos en el Centro Crecer, los técnicos enseñaban cómo realizar la producción de alimentos en las circunstancias y con los recursos que hubiera, aunque fuera criando conejos alimentándolos con sobrantes de la mesa, maleza de la calle y, en fin, lo que se pudo conseguir en forma gratuita del medio ambiente circundante. Pronto, ampliaron sus actividades al cultivo de tierras prestadas por sus dueños; en los hechos, no fue difícil conseguir el permiso para usar tierras para la horticultura comunitaria y familiar sin costo alguno. Resultó factible también organizar cursos de capacitación de diversos tipos ofrecidos por diversas agencias públicas y sin fines de lucro —entre otros, cursos sobre la comercialización de los productos y sobre cómo cumplir con las leyes sanitarias—. Luego, los agricultores urbanos contaban con puestos para vender sus productos en las ferias municipales, contaban con microcréditos para ampliar su capacidad productiva comprando, por ejemplo, colmenas o un motocultor para arar; contaban con publicidad en los medios de comunicación y, puesto que, sus productos eran cien por cien orgánicos la publicidad pudo destacar sus beneficios para la salud del consumidor; contaban también con el apoyo del consumidor consciente. Rosario es una ciudad que en el pasado recibió a muchos inmigrantes de España y de Italia con ideologías anarquistas y socialistas y que conserva hasta hoy una tradición de compromiso con la justicia social. Hubo y hay consumidores que prefieren los productos solidarios por convicción y doctrina.[35]

Analicemos ahora cómo la agricultura urbana responde a la necesidad de construir la economía solidaria: primero, conjura la pesadilla de un futuro con producción realizada solamente con tecnologías avanzadas controladas por una élite minoritaria; al contrario, los técnicos jóvenes comparten los conocimientos que aprendieron en la universidad con

los pobladores en las poblaciones más vulnerables. Se trata de tecnologías apropiadas para el desarrollo humano. Segundo, conjura la pesadilla de una población sobrante sin nada que hacer, sino subsistir en la miseria divirtiéndose por caer en las tentaciones de todos los vicios de los cuerpos y de las almas; al contrario, con la agricultura urbana, como también en el deporte y en los artes, la gente rechazada por el mercado laboral puede realizarse como personas con actividades sanas. Tercero, muestra la recuperación del valor de la responsabilidad social en la administración de la propiedad; los dueños de la tierra la prestan en forma voluntaria para que sea usada en la horticultura comunitaria.

Cuatro, muestra la recuperación de la vocación de trabajar para servir al prójimo; por razones que no hay aquí espacio para dilucidar, estimo lícito una interpretación idealista del comportamiento de los técnicos que asesoran la agricultura urbana, de los docentes en los prekínder y, en general, del comportamiento del personal del gobierno municipal. Su motivación es, por lo menos en parte, su participación en el sueño colectivo de hacer de la utopía una realidad. Cinco, demuestra en el sistema de micropréstamos para agricultores urbanos un sector financiero al servicio de la vida; el capital, en este ejemplo, aunque sea un ejemplo pequeño, es atado a un propósito social y a un territorio; no recorre el mundo entero sin otro objetivo que lucrar para multiplicarse. Sexto, los dones de la naturaleza y los dones de la historia se comparten con los pobres. Un don de la naturaleza es la tierra. Un don de la historia son los mercados municipales que son, en algunos casos, parques que fueron construidos por generaciones anteriores y ahora quedan a disposición de las generaciones vivientes. Séptimo, hay una ruptura epistemológica que nosotros llamamos organización ilimitada.[36] En vez de la ciencia económica imaginada como ciencia análoga a la física, se incorpora la ciencia económica existente a la visión más amplia de construir realidades sociales aprovechando de los recursos culturales existentes a fin de movilizar recursos para atender a las necesidades humanas en armonía con el medio ambiente; en las palabras de Coraggio, se trata de *institucionalizar* el problema económico.[37]

Octavo, se resuelva la contradicción entre la tercera y cuarta condición de posibilidad de la economía solidaria susodichas: la tercera condición de

posibilidad para la economía solidaria dice que hay que construirla sobre la base de lo que la gente entiende o puede entender; por eso, un paso necesario es algo como lo que Paulo Freire llamaba *codificación del universo temático* o lo que los antropólogos llaman *estudios etnográficos*. En general se puede anticipar que la mayoría entienda lo que la actual jefa de gabinete del gobierno peruano entiende cuando ella dijo recién: «La única forma de salir de la situación de pobreza es a través de un empleo digno».[38] Trabajar en la agricultura urbana y vender en la feria municipal es un empleo digno; así cumple con la tercera condición.

La cuarta condición dice, sin embargo, que lo que los economistas llaman la ley de Say es falsa y lo que llamaba Keynes una insuficiencia de demanda agregada es cierto. A esto se puede agregar el menor papel en el futuro del trabajo humano como factor de la producción. También se puede agregar la competencia de las grandes empresas que ya han ocupado los nichos rentables de los mercados produciendo bienes de buena calidad y vendiéndolos a precios asequibles; por lo tanto, una condición necesaria para la integración social de todas las casas en la economía solidaria es la redistribución, el traspaso, el compartir. Esta condición también se cumple en la agricultura urbana: a cada paso los agricultores urbanos se encuentran apoyados por subsidios discretos del fisco y de los bolsillos privados. Lo que no es posible contando solamente con las bondades de los mercados, sí es posible contando con las bondades de los mercados y además con el apoyo solidario de la comunidad. Habiendo aprovechado del caso Rosario para adelantar ejemplos de lo que hay que hacer para construir una economía solidaria, resalto una breves obervaciones sobre dos obstáculos a la economía solidaria que *no* han podido superar los rosarinos.[39]

Los rosarinos *no* han podido superar el problema de la inmigración. Por llegar a ser una especie de isla de bienestar en un continente de malestar, Rosario ha llegado a ser también un destino preferido por las gentes más desesperadas de los lugares más inhóspitos; en primer término, de El Chaco, pero, en fin, de todas partes. El problema es fundamental; los neoliberales pueden predicar el libre flujo de capitales, de bienes y de trabajadores por todo el mundo porque confían en los mercados autoregulados. Los socialistas y los socialdemócratas, y todos los que se dan cuenta de

que los puros mercados no van a solucionar los problemas sociales, necesitan fronteras. Rosario, por ser una ciudad y no un país, no puede tener fronteras. No ha podido frenar la llegada de numerosos inmigrantes atraídos, por ejemplo, por su sistema ejemplar de salud pública. Han subido los costos más allá de lo que los contribuyentes en Rosario puedan pagar.

Segundo, no han podido realizar la redistribución de los bienes al nivel requerido para superar la pobreza en el presente, ni menos al nivel que va a ser requerido en el futuro. Lo que sí han hecho, y hay que reconocerlo, es frenar la corrupción y utilizar los fondos públicos en formas eficientes; sin embargo, distan de contar con los recursos necesarios para resolver los problemas. Habiendo casi dos mil personas ocupadas en la agricultura urbana, no pueden ser menos de doscientos mil los necesitados si consideramos los con empleo precario y sus familiares. Lamentablemente, algunos de ellos son proclives a la delincuencia. En materia de redistribución, no se puede analizar los esfuerzos de una municipalidad sin considerar otras instituciones que también se dedican a la redistribución. En el caso de la Argentina actual, la pobreza ha bajado notablemente en la última década debido en gran parte a medidas redistributivas a nivel federal, entre otros el aumento de las jubilaciones y de la asignación universal por hijo.[40] Sin embargo, los fondos disponibles para realizar los necesarios subsidios discretos para armar la economía popular solidaria a la escala requerida, son todavía a todas luces insuficientes. En Argentina, hoy los problemas sistémicos estructurales ya aparecen a nivel nacional con otro rostro: el rostro de la inflación. Hay que reconfigurar el problema de la construcción de una economía solidaria en una cultura solidaria en el contexto de seguir avanzando en la lucha contra la pobreza y a la vez ganar la batalla contra la inflación.

Me atrevo a sugerir que la falta de capacidad para redistribuir la riqueza en formas dignas a la escala requerida sin topar con la barrera de la inflación excesiva, se debe en gran parte a deficiencias teóricas. Es necesario estudiar las aplicaciones del gran principio del socialismo que es el principio que dondequiera que sea factible se debe socializar la plusvalía. Por ejemplo, cuando las obras públicas han generado un incremento del valor de los terrenos privados colindantes, corresponden los esfuer-

zos para captar la plusvalía privada producida por la inversión pública.[41] El gran problema teórico de cómo hacer compatibles la redistribución y la producción tiene que ser estudiado en el contexto de cómo distinguir los costos funcionales de la producción de la extracción de las rentas.[42] El socialista chileno Salvador Allende aludió a la captación social de las rentas de los recursos naturales cuando solia decir que «el cobre es el sueldo de Chile». No siempre se ha comprendido que la fertilidad de las tierras agrícolas tiene que ser el sueldo de un país como Argentina o Paraguay. No se ha dedicado a deslindar con criterios precisos los costos de producción e incluso los costos de capital y la recompensa necesaria por las funciones empresariales que hay que reservar para los agricultores. Solamente sabiendo esto se podría identificar los excedentes debidos a dones de la naturaleza. Solamente sabiendo esto se puede identificar los excedentes debidos a contingencias de los mercados internacionales —por ejemplo, las compras de soja y carne de los chinos, japoneses y europeos—. Solamente sabiendo esto se puede definir las rentas que se puede con seguridad y justicia traspasar al presupuesto social. Solamente sabiendo esto se pueda utilizar la política tributaria para aumentar el gasto social y a la vez frenar la inflación.

Propongo que la batalla de la inflación, como la batalla de la producción, es una batalla que requiere una ruptura epistemológica. Dentro de la lógica que supedita la producción a la acumulación de ganancias, el problema de hacer compatibles la inclusión de los excluidos y la estabilidad del valor de la moneda circulante no tiene solución. Por atender a las necesidades humanas por medios que no siempre requieren la venta de mercancías con la finalidad de partir con dinero y terminar con el mismo dinero aumentado, la economía solidaria mueve los parámetros que hay que mover para alcanzar la inclusión social sin recurrir a las impresoras del Banco Central para imprimir más billetes.[43]

Siendo la redistribución una condición necesaria para derrotar la pobreza en todas las casas, no tiene que ser siempre estatal. Puede y debe ser en gran parte caridad privada. Pasa también por los patrimonios de fundaciones sin fines de lucro. Comienza con el medico que salva la vida de un pobre sin cobrar honorarios; sigue con los universitarios cuyo tra-

bajo voluntario construye casas y centros comunitarios; continúa otra vez con las cooperativas de trabajo organizadas por los mismos trabajadores. Sin embargo, aun haciendo todo lo posible para educar a los niños en una cultura de paz y solidaridad y para subir la consciencia moral del público en general, difícilmente se va a derrotar la pobreza en todas las casas sin los debidos aportes del fisco. Son temas para profundizar otro día. Insisto: hay que profundizarlos.

NOTAS

1 Este video se encuentra en http://educacionyeconomiasocial.ning.com. Se intitula «Enfoques cooperativos. Hoy: El regreso de quien creían derrotado». La cita sobre las casas parece ser del expresidente y ahora senador paraguayo Fernando Lugo, pero no sale su nombre.

2 Francisco Varela, *La habilidad ética* (2003). Samuel Bowles y Herbert Gintis, *A cooperative species* (2011).

3 Pablo Guerra Aragón, *Economía de la solidaridad y solidaridad en la economía: Contextos conceptuales y antecedentes históricos* (s. f.), disponible en http://www.uvirtual.net

4 Entre la enorme literatura sobre el tema, se encuentra Héctor Vega, *L'Economie du populisme et le projet de passage au socialisme proposé par l'Unité Populaire au Chili* (1984); Jorge Arrate, *Salvador Allende, ¿sueño o proyecto?* (2008); Gabriel Salazar y Julio Pinto, *Historia contemporánea de* Chile (2010); Verónica Valdivia, *El golpe después del golpe* (2003); Gonzalo Martínez Corbala, *Instantes de decisión: Chile 1972-73* (1999); Genaro Arriagada, *De la vía chilena a la vía insurreccional* (1974); Stefan de Vylder, *Allende's Chile, the political economy of the rise and fall of the unidad popular* (1976).

5 *Ibíd.*, los hechos referidos son constatados en las obras citadas aunque ellas no están de acuerdo entre sí en cuanto a cómo interpretar los hechos. Me apoyo también en mi vivencia personal de aquellos años.

6 Dos documentos básicos para entender el pensamiento cristiano progresista de la época, son las dos partes del documento de trabajo de los obispos de Chile con fecha 27 mayo 1971: *Evangelio, política, socialismos*. Los obispos simpatizan con los ideales solidarios del socialismo; sin embargo, critican tanto al socialismo marxista como al capitalismo por ser «fríos» y, por eso, incapaces de solucionar los problemas profundos de la humanidad, disponible en http://documentos.iglesia.cl/conf/doc_pdf.php?mod=documentos_sini. *Otra corriente al interior del catolicismo chileno propuso cooperación y diálogo entre cristianos y marxistas. Gonzalo Arroyo,* SJ, *Nota sobre la Iglesia y Los cristianos de izquierda a la hora del putsch en Chile* (1975), 2, 89-99. *Poco después del golpe de Estado de 1973, los obispos fundaron la Vicaría de la Solidaridad, que llegó a ser la viga maestra de la resistencia contra la dictadura*. Obras generales básicas son Adela Cortina, *Razón comunicativa y responsabilidad solidaria* (1988); Gilles Lipotevsky, *El crepúsculo del deber: la ética indolora*

de los nuevos tiempos democráticos (1996). Ver también la discusión en Guerra Aragón, *op. cit.*, sobre el pensamiento comunitario y sus vínculos con la economía solidaria. El Papa Francisco ha actualizado el tema de cultura de solidaridad, por ejemplo, en *Pope calls for culture of solidarity as he visits Rio slum* (Catholic Herald, 25 julio 2013, pág. 1).

7 Ver Ricardo Lagos y Oscar Ruffat, *Military Government and Real Wages in Chile* (1975), 12, 139-46.

8 La tesis según la cual las frustraciones económicas (inflación, desempleo, fuga de capitales) que estropean la democracia social se deben, en el fondo, a estructuras culturales básicas, fue desarrollada en como una crítica de las principales teorías económicas, mostrando que cuando los economistas investigan relaciones de causa y efecto las premisas de sus razonamientos son pautas culturales (*Understanding the Global*, 2004). Posteriormente, con la coautora Joanna Swanger, mostramos las raíces culturales de las frustraciones económicas del socialismo en los casos de España, Suecia, Austria, Sudáfrica, Indonesia, Venezuela, y concluimos con un estudio de la cultura del Banco Mundial (Howard Richards y Joanna Swanger, *Dilemmas of social democracies*, 2006). Ver también, de los mismos autores, *Gandhi and the future of economics* (2012).

9 Luis Razeto (2007 [1987]). *¿Pueden juntarse la economía y la solidaridad?* Salamanca, España: Acción Cultural Cristiana.

10 Andrés Monares, *Oikonomía. Economía moderna. Economías* (2008); *Reforma e Ilustración* (2012); *Los teólogos que construyeron la modernidad* (s. f.).

11 Razeto, L., *ibíd.,* pág. 34.

12 Paul Singer (2029). Relaciones entre sociedad y Estado en la economía solidaria. *Íconos, Revista de Ciencias Sociales*, págs. 51-65.

13 José Luis Coraggio, *Los usos de Polanyi en la lucha por otra economía en América Latina*, en Raúl González y Howard Richards (compag.), *Hacia otras economías* (2012).

14 Al sugerir un paralelo con el concepto althusseriano de *coupure epistemologique*, introducido por Althusser y sus coautores en *Pour Marx* y desarrollado en *Lire le capital* (ambos Paris Maspero, 1965), no es necesario estar de acuerdo con que el autor de los capítulos sobre acumulación primitiva que detallan los sufrimientos y hasta los suicidios de los campesinos echados de sus tierras sin otro destino que formar un proletariado industrial súperexplotado, perdió su pasión ética a partir de 1845; ni tampoco estar de acuerdo con que la *coupure epistemologique* analizada

por Althusser tiene una sólida base científica en el concepto que la fuente común única de renta, interés y ganancia, es la plusvalía extraída del trabajador. Al contrario, hoy luchamos con la mercantilización de los códigos genéticos, del agua, de la sabiduría indígena; con lo que David Harvey ha llamado acumulación por desposesión (*El nuevo imperialismo*, 2006); la privatización de los bienes públicos; una economía de casino especulativo muchas veces mayor que la economía real; un precariado más numeroso que el proletariado industrial (Guy Standing, *El precariado*, 2013) y una serie más de fenómenos antihumanos y antifuncionales que difícilmente quepan en la antigua fórmula que renta, ganancia e interés vienen del *Mehrwert*, definido por el valor del trabajo menos el coste de la fuerza de trabajo. En su versión original, en las obras de Gastón Bachelard, el *coupure epistemologique* significaba más que nada romper con lo inmediatamente visible para establecer conceptos científicos más amplios (*Le nouvel esprit scientifique*, 1934). La economía solidaria cumple con este criterio de Bachelard en la medida en que lo inmediatamente visible al sentido común diga que la única salida de una situación de pobreza es el trabajo digno «creado» por un patrón inversor. Es otra economía que acontece. Su visión es más amplia y, por eso, más científica. Muda la frontera que separa lo posible de lo imposible. Enfoca la realidad inmediata como una construcción social histórica en vías de reconstrucción.

15 Corragio, *op. cit.*; Maurice Godelier (compag.), *Antropología y economía* (1976).

16 Ver obras citadas en nota 7. Mi análisis matiza el expresado por Paul Singer en *20 años de Economía Popular Solidaria* (2004), y otros escritos. Razona Singer que los participantes en la economía popular solidaria son perjudicados por la globalización neoliberal y por el sistema capitalista igual que el resto de la clase trabajadora. Por eso, deben sumarse a la lucha general para superar el capitalismo. Agrego que la lucha general para superar el capitalismo fue perdida en el siglo XX por falta de una cultura de solidaridad. Fue frustrada por la estructura cultural básica del código civil de tipo romano que constituye el mercado capitalista. Ver especialmente Richards y Swanger, *op.cit*. En el siglo XXI, la acción cultural solidaria resignifica la lucha general.

17 Hay resúmenes de investigaciones psicológicas relevantes en Gracia Navarro, *Moralidad y responsabilidad social* (2012).

18 Mi información proviene de entrevistas con personal de Mil Hojas.

19 Véase http://www.factor-c.cl

20 Hermes Binner, citado en Howard Richards, *Solidaridad, participación, transparencia* (2008), disponible en http://www.lahoradelaetica.

21 Se encuentra una introduccion a la codificacion del universo temático en J. E. García-Huidobro, *Paulo Freire y la educacion de los adultos como accion cultural* (1982). La idea fue elaborada por Jorge Zuleta para considerar diferentes tipos de temas encontrados, por ejemplo, temas aprovechables como es explicado en Howard Richards, *La evaluación de la acción cultural* (1985). Ambas obras se puede encontrar en la biblioteca digital de CIDE de la Universidad Alberto Hurtado, véase http://www.cide.cl. La idea básica es que hay que conocer el mundo vivido por los actores, los significados de las palabras y de las cosas en su mundo y encontrar «bisagras» que conectan nuevas ideas con ideas que existen ya en el medio.

22 Ver Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo* (1997). Jeremy Rifkin, *La sociedad de coste marginal cero* (2014).

23 Encontré esta observacion una vez en un libro de Madre Teresa y después no he podido reencontrarla.

24 Ver las obras de Rifkin antes citada y también Peter Diamandis y Steven Kotler, *Abundancia* (2013). Este libro se autodefine como optimista, pero en su último capítulo reconoce que no ofrece solución alguna al problema de desempleo. El complemento necesario de su optimismo tecnológico es la economía solidaria.

25 John Locke, *Carta sobre la tolerancia* (1985). Voltaire, *Tratado sobre la tolerancia* (1992). En sus *Cartas filosóficas* (1993), Voltaire alaba la bolsa de comercio de Londres; en ésta los comerciantes de todas las religiones pueden pasar el día haciendo negocios. Los únicos perseguidos por infidelidad a la fe civil de la bolsa son los insolventes, los quebrados. Después en la noche se retiran a sus respectivas casas donde cada uno practica su religión en forma privada.

26 La ley romana tuvo un origen militar en el sentido de imponer soluciones jurídicas para evitar guerras internas entre *pater familias* que debilitasen a Roma frente a sus adversarios externos. El *suum cuique* (a cada quien lo suyo) tuvo el sentido de reconocer a cada *pater familias* el pleno derecho de hacer lo que quisiera con lo que el ya dominaba para no seguir con más guerras internas. Ver Juan Iglesias, *Derecho romano, historia e instituciones* (2010).

27 Botones de muestra se encuentran en un documento de Caritas Brasil, *20 a*ños de economí*a popular solidaria* (2004), en el prefacio de Paul Singer y en los aportes de otros autores de esta obra colectiva. La Iglesia se encuentra presionada a asumir

criterios comerciales en desmedro de su misión en este mundo. La presión viene, en primer término, de las agencias europeas que financian programas de economía popular solidaria: «¿Cuál es el verdadero rol de la Iglesia en este proceso? Tanto de nuestra parte como de parte de las agencias de cooperacion internacional ligadas a la Iglesia. ¿Es de reforzar al neoliberalismo?» (pág. 26).

28 Adam Smith, *La riqueza de las naciones* (2009).

29 John Maynard Keynes es el autor de la crítica más famosa a la ley de Say —ley que plantea que en condiciones normales cada vendedor encuentra comprador—. Keynes sostiene al contrario que es normal la insuficiencia de la demanda agregada. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1992). Paul Krugman ha sostenido que las crisis económicas recientes demuestran en el plano teórico que Keynes tuvo razón y Say no, *El retorno de la economía de la depresión* (2010). En general, los economistas marxistas dicen lo mismo en forma más tajante: siendo el objetivo del capitalismo la ganancia y no el empleo, y siendo la ganancia mayor cuando hay un ejército de reserva de trabajadores desocupados, es normal que no hay trabajo para todos, ni tampoco comprador para cada vendedor. Ver, por ejemplo, el capítulo 5 de Michel Aglietta, *Regulación y crisis del capitalismo* (1988). Los antropólogos de la escuela de Polanyi son más tajantes todavía; en la ausencia de normas de reciprocidad, redistribución y ayuda mutua, el hecho de que una persona necesita vender para vivir no obliga a nadie a comprar.

30 Deuteronomio 15; Levítico 25. Ver también el evangelio según Mateo 6:12.

31 Un criterio más rígido se encuentra, por ejemplo, en el del Fondo Monetario Internacional, que los gobiernos no deben emprender programas sociales cuando hay riesgo de perjudicar su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras en el futuro. Ver Peter S. Heller, *Understanding fiscal space*, disponible en http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2005/pdp04.pdf

32 Immanuel Kant, *Crítica de la razón pura* (2007).

33 Immanuel Kant, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres* (1998). Su único ejemplo de un deber estricto a otros (imperativo categórico) es el deber de no contratar una deuda sin la intención de pagarla. Hacia al final del libro, el autor dice que en vez de la deuda pudiera haber desarrollado como ejemplo los deberes estrictos de respetar la propiedad y la libertad de otros. El imperativo categorico —y, por eso, cada ejemplo de deber categórico— se deriva del carácter autónomo del ser humano como ser que da la ley a sí mismo en su calidad de ser racional. Ver

también los capítulos sobre Kant en Howard Richards, *Letters from Quebec* (1995).

34 Se puede entender elementos del trasfondo de la agricultura urbana en Rosario consultando Howard Richards, *Solidaridad, participación, transparencia: conversaciones sobre el socialismo en Rosario* (2008). Aquí me refiero además a hechos aprendidos en la preparación de este libro que no salieron en éste.

35 Ver http://www.consumoresponsable.org

36 Ver http://www.unboundedorganization.org

37 Ver la conferencia de Coraggio La cuestion económica, disponible en http://www.educacionyeconomiasocial.ning.com. Las obras completas de Coraggio se encuentran en http://www.coraggioeconomia.org/jlc_public_complet.htm

38 Ana Jara, Jefa del Gabinete Ministerial, declaraciones a TV Perú, disponible en http://www.rpp.com.pe/2014-08-28-ana-jara-presupuesto-es. *Como tantos otros, la jefa del gabinete peruano saca la conclusión que las políticas públicas deben incentivar las inversiones privadas y sobre todo las inversiones de empresas extranjeras como único camino posible para derrotar la pobreza.*

39 Los problemas no resueltos son el tema del capítulo 11 de *Solidaridad, participacion, transparencia* citado arriba. Ver tambien Howard Richards, *Socializar las rentas*, disponible en http://repensar.cl/wp-content/uploads/2013/12/socializar_las_rentas.pdf, y las obras allí citadas. Andrea Delfino (2011), Desempleo, transferencias monetariasy condicionalidad. Un análisis en la ciudad de Rosario, Argentina, *Revista Gaceta Laboral*¸ (17), 5-30.

40 Ver el informe económico especial número 2 de abril de 2014 del Centro de Estudios Económicos y Sociales, Scalabrini Ortiz, disponible en http://www.ceso.com.ar

41 Ver Richard Arnott and Joseph E. Stiglitz (1979), Aggregate land rents, expenditure on public goods and optimal city size, *Quarterly Journal of Economics*, (93), 471-500, disponible en http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A148879

42 Textos clásicos sobre rentas se encuentran en las obras de Alfred Marshall. Por ejemplo, en A. Marshall, On rent (1983), *The Economic Journal*, (3), 74-90. A. Marshall, *Principios de economía* (1972). De esta obra fundamental de Marshall, hay que rescatar los conceptos de renta, de renta de situación y de cuasi-renta.

43 *Howard Richards. La inflación. Cómo entenderla, cómo aguantarla, cómo combatirla. Apuntes para la discusion*¸ disponible en http:*//repensar.cl/wp-content/uploads/2013/.../Inflacion.doc*

III. ANÁLISIS DE CASOS

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

La economía social y solidaria y el Buen Vivir en Ecuador

Unai Villalba-Eguiluz

Introducción

Los modelos convencionales de desarrollo han sido criticados a lo largo de décadas desde múltiples perspectivas y por múltiples motivos (Unceta, 2009; Tortosa, 2011), frente a ello en la última década el paradigma del Buen Vivir (BV) se ha erigido en una posible alternativa (Acosta y Martínez, 2009; Gudynas, 2011; Acosta 2012). Análogamente, el modelo económico capitalista ha sido criticado por infinitos motivos, y frente a ello la economía social y solidaria (ESS) se ha convertido en las últimas décadas en una posible alternativa (Coraggio 2009, 2011; Laville 2009, 2013).

En este trabajo se plantea en qué medida ambas propuestas alternativas, el BV y la ESS, pueden converger y crear sinergias entre sí. Se analiza a nivel teórico cuáles son los nexos entre los principios de la ESS y los objetivos y dimensiones del BV. Como punto de partida para la ESS, se escogen tanto los principios cooperativos largamente practicados por la economía social como la carta de principios de la Red de Economía Alternativa y Solidaria, mientras que para analizar el BV se han elegido los principios comunes reconocidos por múltiples autores (especialmente Cubillo-Guevara *et al.*, 2016 e Hidalgo-Capitán *et al.*, 2019). Más concretamente, se exponen cuáles pueden ser las convergencias entre los principios de la ESS —que ya practican las organizaciones que se adhieren a este enfoque—, y las políticas públicas de regulación, redistribución, redimensionamiento y desmercantilización de la esfera económica que serían necesarias para el BV (Villalba-Eguiluz y Pérez de Mendiguren, 2019).

Finalmente, se reconoce que la implementación de ambas posibles alternativas no está exenta de polémicas y dificultades. Por ello, se esboza un pri-

mer examen de las políticas de economía popular y solidaria (EPS) en Ecuador desde la perspectiva teórica previamente planteada. Se observa que a pesar de los cambios regulatorios y la nueva institucionalidad, las políticas quedan lejos de las transformaciones necesarias para avanzar hacia el BV.

Aclaraciones teóricas de partida

Antes de analizar los nexos entre ambas propuestas alternativas, ESS y BV, se necesita aclarar algunas cuestiones sobre cada una de ellas, ya que existirían múltiples perspectivas legítimas desde las que realizar este ejercicio, y se debe explicar el punto de partida escogido.

Primero, respecto al BV. Se puede decir que este paradigma constituye todavía una propuesta abierta, en permanente proceso de (re)construcción. Su emergencia procede de la (re)elaboración de discursos y prácticas ancestrales de los pueblos andino-amazónicos, pero también está influenciada por las corrientes críticas tanto con la modernidad occidental como con el desarrollo capitalista (Acosta y Martínez 2009; Gudynas 2011; Acosta 2012). Aunque para algunos autores se trataría de una tradición inventada —legítimamente se ha de añadir—, ya que los estudios antropológicos en comunidades indígenas no parecen ofrecer constancia de una práctica completa y coherente para con dicho paradigma (Bretón, 2017; Domínguez *et al.*, 2017).

La mayoría de literatura conviene en señalar tres corrientes sobre el BV (Le Quang and Vercoutere, 2013; Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara, 2014): (1) indigenista o particularista; (2) ecologista, posdesarrollista o pluralista; (3) estatista, neodesarrollista o universalista. Corrientes que comparten una visión del BV basada en tres armonías: con uno/a mismo/a; con otros/as y la sociedad; con la naturaleza o integral (Cubillo-Guevara *et al.*, 2016); pero que difieren en otros aspectos, por ejemplo, respecto a las estrategias y los sujetos de construcción del BV. En este sentido, parece más adecuado hablar de «Buen(os) Vivir(es)» diversos y adaptados a cada sociedad (Escobar 2010, 2015; Gudynas, 2011).

Otra cuestión distinta son las políticas implementadas en la práctica, que en algunos países como Ecuador, cuya constitución proclama el BV

son cuando menos contradictorias con dichos postulados (Radcliffe 2012; Villalba 2013; Caria y Domínguez, 2016). Esto se ha visto claramente en las políticas relativas a: el agro y la soberanía alimentaria (Giunta, 2014; Clark, 2016); los derechos de la naturaleza y la superación del extractivismo (Villalba-Eguiluz y Etxano 2017); o las mismas políticas de EPS (Scarlatto, 2013; Villalba-Eguiluz *et al.*, próximanente). Estas contradicciones llevan a algunos autores a señalar que, si bien el BV apareció originalmente en los márgenes del Estado y del poder político, después se ha convertido en un significante vacío, permitiendo su instrumentalización y cooptación (Domínguez *et al.*, 2017).

Las razones que explican las dificultades para la consolidación de un nuevo paradigma del BV en países como Ecuador son múltiples. Entre las más importantes, hay que señalar las dificultades para superar un modelo económico primario extractivista, y los múltiples conflictos que de ello se derivan, por ejemplo, con agentes sociales como movimientos ecologistas, indígena o campesinos. Ahí radica precisamente la importancia de la ESS, puesto que ésta podría ayudar a superar ese modelo, además, en clara consonancia con propuestas como la soberanía alimentaria, la agroecología y la economía comunitaria demandada por los citados agentes sociales.

Por su parte, para analizar la ESS también existen fuentes tanto teóricas como prácticas muy diversas, ya que se trata de una amalgama de los términos economía social y economía solidaria que representan corrientes con orígenes y objetivos diferenciables (Pérez de Mendiguren *et al.*, 2009; Pérez de Mendiguren y Etxezarreta 2015, 2016). Existen diferencias, e incluso algunas contradicciones, entre las corrientes de economía social cooperativa clásica europea o el tipo de economía solidaria que emergen más tarde en América Latina. Sin embargo, más que ahondar en las diferencias sería útil ahora buscar las aportaciones teóricas compatibles para identificarlas también en los caminos hacia el BV. Para ello habría que basarse, por un lado, en los principios cooperativos de la economía social, porque son ampliamente reconocidos por todo el mundo y respaldados por la Alianza Cooperativa Internacional; y, por otro lado, en la carta de principios y valores de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria), porque a pesar de representar únicamente al Estado español, en realidad, es

similar a otras declaraciones ya presentes en redes internacionales como, por ejemplo, RIPESS (Red Internacional de Promoción de la ESS). Y también porque REAS está desarrollando un esfuerzo interesante para realizar auditorías sociales mediante las que se pueden medir elementos de la implementación de estos principios y valores.

Nexos conceptuales entre Buen Vivir y economía social y solidaria

Comparación teórica entre ESS y BV

Para analizar los nexos entre ambas propuestas alternativas, se toma como referencia teórica conceptual para el BV el reconocimiento de sus tres dimensiones: (1) armonía con uno/a mismo/a, que se podría traducir en un objetivo de reconocimiento de identidades plurales y una estrategia de plurinacionalidad; (2) armonía con otros seres humanos, traducible a un objetivo de equidad y una estrategia poscapitalista; y (3) armonía con/en la naturaleza, equiparable a un objetivo de sostenibilidad y una estrategia biocentrista (Cubillo-Guevara *et al.*, 2016; Hidalgo-Capitán *et al.*, 2019). Y como referencia para la ESS, las propuestas de principios cooperativos y carta de principios de REAS.

Una vez explicado este particular punto de partida se pasa a comentar las similitudes y sinergias entre el BV y la ESS. En la primera tabla (ver Tabla 1), se establece una comparación entre los diferentes objetivos y políticas planteadas para cada dimensión del BV, y los principios, valores y ejes transversales de la economía social y la economía solidaria.

En la primera columna de la tabla se han ordenado los objetivos del BV (identidad, equidad y sostenibilidad) junto con la estrategia correspondiente (plurinacionalidad, poscapitalismo y biocentrismo, respectivamente), y dentro de cada estrategia se indican las políticas que habrían de implementarse para su consecución (Cubillo-Guevara *et al.*, 2016). Así, por ejemplo, a la estrategia del poscapitalismo le corresponderían las políticas de regulación, redistribución y redimensionamiento del mercado y la propia desmercantilización de varias esferas económicas y vitales. En la segunda columna, se ha tratado de correlacionar algunos objetivos especí-

Tabla 1. Objetivos y estrategias del Buen Vivir comparadas con principios y ejes transversales de la Economía Social y la Economía Solidaria

BUEN VIVIR **Objetivos, estrategias, políticas** **(Cubillo-Guevara *et al.*)**	**BUEN VIVIR** **Objetivos específicos (Hidalgo-Capitán *et al.*)**	**ECONOMÍA SOCIAL** **Principios cooperativos (Alianza Cooperativa Internacional)**	**ECONOMÍA SOLIDARIA** **Principios y *ejes transversales* (REAS)**
IDENTIDAD PLURINACIONALIDAD	Armonía uno/a mismo/a Satisfacción personal		
Descolonización	Identidades diversas		
Autodeterminación	Plurinacionalidad y autonomía colectiva de los pueblos	independencia	*Autonomía*
Interculturalidad	Interculturalidad	Educación, formación e información	*Cultura liberadora*
	Vida sencilla		
	Educación contextual		
EQUIDAD POSCAPITALISMO	Armonía seres humanos Equidad social		Equidad
Regulación	Regulación de mercados	Gestión democrática	*Autogestión*
Redistribución	Progresividad fiscal	Participación económica	Trabajo sin fines lucrativos
Redimensionamiento	Producción local	Interés por la comunidad local	Compromiso con el entorno
Desmercantilización	Satisfacer necesidades por medios alternativos al mercado	Intercooperación	Cooperación *Solidaridad*
	Democracia participativa		
SOSTENIBILIDAD BIOCENTRISMO	Armonía naturaleza		*Armonía naturaleza*
	Sostenibilidad biocéntrica		
Reconocimiento valores intrínsecos de la naturaleza	Derechos de la naturaleza		Derechos de la naturaleza
Reconocimiento diversos valores de uso	Cuidado ecosistemas		Sostenibilidad ambiental
	Hábitats óptimos		
Modificar valores de cambio	Economía sostenible		
	Economía circular		

Fuente: Cubillo-Guevara et al., 2016; Hidalgo-Capitán et al., 2019; Carta de Principios de REAS; Principios de la Alianza Cooperativa Internacional. Elaboración: autor.

ficos del BV (Hidalgo-Capitán *et al.*, 2019), con las estrategias y políticas de la columna anterior. En la tercera columna, se han tomado los siete principios de la Alianza Cooperativa Internacional y se los ha relacionado con las políticas y objetivos del BV que más directamente —aunque no únicamente— corresponden. En la cuarta y última columna se ha repetido el mismo ejercicio, pero en este caso con los seis principios y cinco ejes transversales —en cursiva— de la carta de principios de economía solidaria de REAS.

Claro está que la terminología utilizada desde cada perspectiva es relativamente dispar entre columnas, y que un mismo principio de la economía solidaria podría corresponderse con más de una dimensión y política del BV —por ejemplo, el principio de «sin fines lucrativos» con las dimensión de «desmercantilización» además de con «redistribución»—. En la tabla se observan correlaciones entre columnas en las tres dimensiones, pero por cuestión de espacio ahora solo se ha centrado en la dimensión económica ligada a la equidad y el poscapitalismo, pero no sin dejar de advertir que la esfera económica no puede entenderse disociada del resto de ámbitos de la vida. Entonces, se inicia el análisis desde la revisión de las cuatro gamas de políticas planteadas para avanzar hacia el BV: regulación, redistribución, redimensionamiento y desmercantilización.

Primero, sobre las políticas de regulación de los mercados y la actividad económica en general. Éstas tienen su traslación en la ESS en los principios de «gestión democrática» y «autogestión» de las organizaciones. Así, para avanzar hacia un modelo económico al servicio del BV, no solo se trataría de conseguir una regulación estatal adecuada vía legislación y controles administrativos sobre los actores económicos —introduciendo criterios éticos, de salud, de calidad, de equidad—, sino que la regulación y el control social pueden nacer directamente a través de la autogestión democrática de las organizaciones económicas, con mecanismos de participación y transparencia interna y mecanismos de (inter)cooperación y solidaridad externa.

Segundo, sobre las políticas de redistribución de renta, riqueza, activos y tiempo(s). El Estado sería el encargado de la redistribución mediante impuestos, subvenciones, transferencias y prestación de servicios, y la creación de servicios públicos de cuidados. Mientras tanto, la ESS tiene la

virtud de realizar directamente una distribución económica primaria más equitativa mediante el propio funcionamiento de sus organizaciones. Para ello se basa en los principios de «participación económica», «trabajo» y «sin fines lucrativos». El principio de «trabajo» establece la primacía del trabajo frente al capital, esto es, prima en la gestión y toma de decisiones, así como en las retribuciones económicas, las capacidades (diversas) de trabajo que pueden aportar todas y cada una de las personas, en vez de su capacidad financiera. Esta perspectiva trata con mayor equidad a las personas en comparación con las empresas convencionales donde quien ordena y recibe mayor retribución es quien aporta el capital. Además, se considera el valor social, personal y cultural del trabajo, y esto también puede dar pie a la reconceptualización del trabajo incluyendo así los trabajos de cuidados. Por su parte, el principio de «sin fines lucrativos» considera que el objetivo de los emprendimientos económicos no es la obtención de beneficio y su acumulación, sino la prestación de bienes y servicios necesarios para la sociedad en base al trabajo autoorganizado y garantizar, al mismo tiempo, una renta digna a cada persona trabajadora.

Tercero, sobre las políticas de redimensionamiento (y descentralización) de mercados y de la actividad económica en general. Estas políticas podrían tener un reflejo claro en la priorización de actividades productivas a (relativamente) «pequeña» escala y en ámbitos «locales». En este caso, de nuevo el Estado podría legislar para favorecer circuitos cortos de comercialización, o para impulsar etiquetas de denominación de origen, promocionar la economía circular, etc. Estas políticas tienen su traslación en la ESS en el principio de «compromiso con el entorno» o «interés por la comunidad». Solo desde una visión territorializada y contextualizada de los lazos y actividades económicas, y una visión vinculada a los sistemas sociales y ambientales locales puede conseguirse ese compromiso. Además, la cuestión del redimensionamiento va muy unida a los temas de sostenibilidad ambiental, pues los circuitos económicos locales y de proximidad son los idóneos para cerrar los ciclos del uso de materiales.

Cuarto, sobre las políticas de desmercantilización. Para avanzar hacia el BV, habría que invertir la tendencia del capitalismo actual por la que cada vez más actividades (y derechos y necesidades humanas) están media-

das por la compra-venta en el mercado. Se trataría de satisfacer cada vez más necesidades básicas por medios alternativos al mercado. Para ello, la acción pública directa fundamental sería el aprovisionamiento y producción pública, y la prestación de servicios públicos universales.

El campo de la desmercantilización va unido al principio de «(inter) cooperación» y al eje transversal de «solidaridad» de la ESS. Las lógicas y principios de cooperación serían diferentes a las de la competencia imperantes en los mercados capitalistas. Ahora bien, como se verá más adelante, varios emprendimientos y redes de ESS no niegan el papel del mercado, sino que hablan de un «mercado social». A su vez, el eje de «solidaridad» está íntimamente ligado a la lógica de la reciprocidad. La noción de solidaridad en la ESS tiende a una definición de reciprocidad que va más allá de la dualidad de dar-recibir y la obligatoriedad de dar de vuelta (Sahakian, 2016). La reciprocidad en la ESS implica unas relaciones de complementariedad basadas en la voluntaria interdependencia —ligada a los principios de «autonomía», «autogestión» y «adhesión voluntaria» de la ESS—. En este sentido, la ESS no se preocuparía sólo sobre la reciprocidad en sentido estricto, sino sobre el interés en lo común/colectivo y la comunidad (*ibíd.*).

Desde la visión de la ESS la búsqueda de una mayor desmercantilización no niega el papel ni la función del intercambio mercantil. En este sentido, siguiendo a Polanyi (1944, 2007), se pueden reconocer una pluralidad de lógicas y formas de integración económica actuando de forma complementaria. Según Polanyi, conviven cuatro lógicas: una lógica de redistribución guiada por un poder centralizado; una lógica de reciprocidad guiada por lazos de mutuo reconocimiento y una cierta simetría posicional basada en la confianza; una lógica de intercambio mercantil llevada a cabo por entes dispersos y descentralizados guiados por una racionalidad utilitarista; y una lógica de autoabastecimiento doméstico. Entonces, no se trataría de negar la lógica de intercambio mercantil, sino de evitar que ésta subsuma y domine a las otras tres lógicas tal y como ocurre en los sistemas económicos actuales. Coraggio (2011) también apunta que las relaciones de ESS se pueden dar en el seno de la economía pública, la economía popular y la economía privada, por lo que de nuevo se debería reconocer la necesidad de articulación de lógicas plurales.

Tabla 2. Principales problemas de las políticas de EPS en Ecuador para avanzar hacia el BV y una ESS transformadora

Identificación Delimitación	**Gobernanza, falta: coordinación/ participación**	**Integración en mercados versus Solidaridad y reciprocidad**	**Coherencia general principios ESS y BV**
Registros diferentes criterios	Integración en MIES	Lógicas de mercado versus. autoconsumo, CESI, reciprocidad, crowding-out	Transformación sistémica versus nicho de actividad funcional
Falta coherencia	Fragmentación política económica; asimetría		
Autoexclusión	Falta participación	Entrar en la cadena de valor de modo dependiente	En registros no hay control de cumplimiento principios/valores
	Burocratización/ planificación vertical	Negocios inclusivos	Auditoría
	Disrupción dinámicas organizativas propias	Producir cantidad de un único producto no es producir agroecológico	
Intrusismo	Falta coordinación interinstitucional (lógicas contrapuestas)	Compras públicas	
		Catálogo centralizado	
		Se crea dependencia	
Micro-EP versus organizaciones con prácticas solidaridad		Más pobres se benefician menos	
¿Pluralidad lógicas?	¿Regulación?	¿Desmercantilización?	¿Redefiniciones?
	¿Democratización?	¿Redistribución?	¿Redimensionamiento?
		¿Descentralización?	

Elaboración: autor.

Por otro lado, el principio de «(inter)cooperación» junto con el anterior de «sin ánimo de lucro», nos lleva a otra faceta de la desmercantilización. Se hace referencia a la priorización del valor de uso frente al valor de cambio, lo que a su vez nos debería llevar a plantear otras redefiniciones de categorías y conceptos económicos como eficiencia, productividad, y rentabilidad-viabilidad en los emprendimientos económicos. Además, esta reconsideración de valores y mediciones ayudaría también a una mejor integración de los temas de sostenibilidad ambiental, o de cuidados. Por último, en relación a la desmercantilización, se debe reconocer que persiste un importante debate en la práctica cotidiana de las empresas de ESS: su actividad también va encaminada a ganar una mayor cuota de mercado. Esta mayor cuota les permite por un lado garantizar su sostenibilidad financiera y por otra ampliar su campo de actuación. Pero esta tensión inherente en cuanto a la relación con el mercado (actual, dominante) se plasma también en otro debate: ¿Hasta qué punto participar del mercado busca la transformación del sistema económico o simplemente convierte a la ESS en un subsector más —tal vez cada vez con más presencia, pero un subsector secundario al fin y al cabo—? Además, las organizaciones de la ESS pueden tender a un isomorfismo comparado a las empresas de capital en la medida en la que aumentan su participación en el mercado, esto es, actúan con prioridades similares a las empresas capitalistas y se confunden con ellas para poder «ser competitivas».

Quinto. Aunque no esté presente en la primera columna del BV, sí lo está como objetivo en la armonía entre seres humanos la «democracia participativa». Esta cuestión es de vital importancia, ya que la ESS trata precisamente sobre la extensión y profundización de la democracia también desde la esfera económica, o sobre la democratización de la economía. El BV necesita de modelos plurales y diversos de decisión colectiva, y la ESS gracias a sus principios de «autonomía», «autogestión», «gestión democrática», «participación» e «(inter)cooperación», ensaya precisamente una amplia gama de modelos en la que la toma de decisiones se plasma en otra forma de hacer economía y empresa. Y es que un principio cooperativo tan básico como «una persona, un voto», comparado con la gestión empresarial actual parece cada día más esencialmente democrático. Sin embargo,

conviene plantear una nota de precaución con respeto a los modelos de gobernanza democrática de corte autogestionario característicos de la ESS. La apelación genérica a que la actividad de personas y organizaciones en la economía solidaria está organizada en base a principios normativos de solidaridad o autogestión, o a la existencia de factores integradores propios de las organizaciones de economía solidaria como el Factor C (Razeto 2005, 1997) no garantiza que estas organizaciones sean capaces de conseguir los objetivos de transformación que se plantean. Sarasua y Udaondo (2004) señalan que la propia lógica de la autogestión está envuelta en múltiples tensiones y paradojas, algunas más propias de la gestión organizativa y otras derivadas de las lógicas de mercado. Incluso, cabe la utilización de la autogestión en el marco de las tendencias del *management* moderno para incentivar la implicación de los trabajadores en aras de la mayor eficiencia y productividad dentro de una lógica capitalista de mercado.

Por lo tanto, conviene evitar la tendencia a generar visiones excesivamente románticas sobre las experiencias de economía solidaría, que ocultan las contradicciones y tensiones que se experimentan (Utting, 2015). En ese sentido, Ould (2014) critica que algunos planteamientos están basados en una suerte de moralización de los agentes económicos, que por sí sola no aseguraría que se establecieran nuevos patrones de comportamiento social conducentes a transformaciones significativas. Son la construcción de confianza entre las personas en el seno de las organizaciones, y la generación de instrumentos y lógicas de funcionamiento que permitan aprender y vivir estos valores y principios en la práctica organizativa diaria los que contribuirían al proceso de trasformación personal necesario para el sostenimiento de las experiencias de ESS en el largo plazo.

Sexto. Una última cuestión común para el BV y la ESS se refiere a la necesidad de reconceptualizar las categorías centrales para la economía. Urge reinterpretar el «bienestar» individual y colectivo y las formas de alcanzarlo. Partiendo del cuadro propuesto, desde la perspectiva del BV el «bienestar» sería interpretado como el cumplimiento integral de la armonía en las tres dimensiones (personal, colectiva, con la naturaleza/integral). Ahora, tan solo se subrayan dos casillas de la tabla al respecto. Esta reconceptualización nos conduce a las casillas de *economías alternativas*

y *vida sencilla* que nos lleva a cuestionar qué y para quién producir, preguntas que también se replantea la ESS. Esto es, no se trata de producir cualquier mercancía que se venda en el mercado y que pueda generar un beneficio, sino de plantearse colectivamente cuáles son los objetivos que debe cumplir la esfera económica y cuáles los bienes y servicios socialmente útiles. Una segunda reconceptualización se identifica con la casilla del principio de «trabajo». En este caso, no se debería reducir el «trabajo» al empleo mercantilizado ni al informal, sino a todas las actividades que estén orientadas a la satisfacción del BV (personal, colectivo, integral); y muy concretamente se debería subrayar la inclusión de todos los trabajos de cuidado de las personas y la vida. Trabajos que mayoritariamente son realizados por mujeres y que no gozan del mismo reconocimiento o garantías que el «empleo remunerado».

Finalmente, mediante estos seis campos (regulación, redistribución, redimensionamiento-descentralización, desmercantilización, democratización y reconceptualización), se ha visto que existen importantes correlaciones entre el BV y la ESS. Ahora bien, para acabar, es imprescindible señalar que no solo el BV, sino también «otros modelos de desarrollo» más bien convencionales, reclaman la utilidad de la ESS para su propia implementación. Paradójicamente se plantea que la ESS pueda servir para la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible (UNTFSSE 2016; Quiroz-Niño y Murga-Menoyo, 2017). La cuestión es que la ESS puede sufrir el riesgo de ser instrumentalizada al servicio de los modelos de desarrollo convencional, como ya ocurriera con algunas experiencias clásicas de economía social. Se ha de reconocer que en este campo la mayoría de autores y las propias declaraciones de la economía social o economía solidaria hablan a menudo de servir a una «forma más humana y sostenible de desarrollo», esto es, de contribuir a un «mejor» desarrollo, pero «desarrollo» al fin y al cabo. Esto se contradice con la visión del (mal)desarrollo ya expuesta por Tortosa (2011). Por esto, es conveniente añadir un siguiente apartado en el que se pueda observar que el BV no puede basarse solo en la ESS, sino que debe también beber de otras corrientes económicas alternativas, como se verá a continuación.

Similitudes y convergencias con otras corrientes económicas

El paradigma del BV se puede construir desde diversas corrientes económicas alternativas y necesita de elementos de todas y cada una de ellas. Véanse a continuación las posibles sinergias y retroalimentaciones entre el BV, la ESS y algunas de esas corrientes, tales como la economía comunitaria (EC), la economía ecológica (EE) y las propuestas decrecentistas, y la economía feminista (EF). Cada una de estas corrientes son propuestas claramente diferenciadas tanto por sus contenidos y prácticas como por sus orígenes, pero no son mutuamente excluyentes. Pueden aprender complementariamente las unas de las otras y existen importantes puntos de intersección —puede haber prácticas de EC dentro de la ESS, y viceversa, o de EE en el marco de la EF, etc.—.

Primero. La EC también es un pilar central para el BV, tal y como consta en las constituciones y planes de desarrollo de Ecuador y Bolivia, y tal y como proponen diversos actores sociales, principalmente movimientos indígenas, pero también los propios movimientos de economía solidaria (MESSE 2015). La EC y la ESS comparten una posición crítica frente al capitalismo y la centralidad del principio de mercado, y reconocen la diversidad de formas económicas mediadas por la reciprocidad, complementariedad y relacionalidad. Sin embargo, la EC va más allá en el reconocimiento del valor de la naturaleza, considerando la total imbricación e indisociabilidad del ser humano en colectivo con la misma, reconociendo también la existencia de múltiples seres animados y su valor espiritual conjunto. La EC también difiere en la conceptualización del «trabajo», no se identifica tanto con el «derecho a un trabajo digno y al ocio» al estilo occidental; sino que reconoce toda actividad orientada al cuidado comunitario, incluyendo las labores desde la niñez que puedan servir para su integración y aprendizaje. Además, muchas son actividades económicas no mediadas por relaciones mercantiles formales (Andrade *et al.*, 2014). Ahora bien, la principal diferencia entre EC y ESS consiste en el sujeto y ámbito de actuación. La EC parece estar ligada a pequeñas comunidades en entornos territoriales concretos, mientras que la ESS podría abarcar actores y entornos más diversos.

Así, la mayoría de estudios que vinculan EC y BV se refieren a comunidades indígenas. Los emprendimientos comunitarios son un instrumento

para la autonomía y el desarrollo autogestionado de los pueblos indígenas, y pueden contribuir al BV porque conforman las propias comunidades y porque sirven a una pluralidad de objetivos no únicamente económicos —también culturales y decoloniales, sociales y de bienestar comunitario, políticos y de democratización económica y reconocimiento de autonomía territorial plurinacional, etc.— (Giovannini, 2015). Se señalan cinco dimensiones relevantes para la EC: (1) ésta debe ser implementada en un territorio concreto y definido, donde puedan existir las interrelaciones entre lo material y lo espiritual; (2) la autosuficiencia de las comunidades, donde el *ayllu* juega un papel central como sistema reproductor de la comunidad porque canaliza varias formas de solidaridad y reciprocidad; (3) el manejo sostenible del entorno; (4) la fuerza de trabajo no es considerada mercantilmente; y (5) las relaciones económicas no estarían supeditadas a las lógicas de mercado (Ramírez-Cendrero *et al.*, 2017). Por lo tanto, la EC necesitaría de unas condiciones muy específicas, y restrictivas, para su implementación. Pero además, los defensores de la EC a veces adolecen de una visión idealizada de las comunidades indígenas ignorando unas prácticas actuales y cotidianas que cada vez se vuelven más individualistas tanto en las familias como en las comunidades (Martínez, 2004).

Segundo. La EE también aporta criterios sobre la relación entre economía y sostenibilidad ambiental que son fundamentales para el BV, tales como: (1) el cierre de ciclo de materiales y la economía circular; (2) la ecología industrial y la biomímesis; (3) el reconocimiento de los diversos valores intrínsecos, de uso y de cambio de la naturaleza; (4) la no sustituibilidad de «capitales», la incomnensurabilidad de valores, las limitaciones de las valoraciones monetarias, y el uso de evaluaciones multicriterio; (5) la priorización de escalas locales; etc. (Martínez-Alier, 2013). Ahora bien, algunas corrientes del BV van más allá en la reconceptualización de las relaciones entre seres humanos y naturaleza, ya que la estrategia biocentrista implica también colocar los derechos de la naturaleza como prioridad. Y las corrientes indigenistas del BV plantean el valor espiritual de todos los seres vivos en la naturaleza.

La ESS converge en varios de estos puntos con la EE, ninguna de las dos tiene como objetivo principal el crecimiento económico, y en ese sentido

son diferentes a la economía neoliberal de mercado (Sahakian, 2016). Pero en la práctica, en ciertas circunstancias y latitudes —por ejemplo, en las cooperativas industriales o redes de economía solidaria del norte—, la ESS tiende a rebajar esos objetivos de sostenibilidad; aunque al mismo tiempo, en otras latitudes la ESS está muy ligada a movimientos de agroecología y soberanía alimentaria muy concienciados con las citadas cuestiones de sostenibilidad (Clark 2016, Intriago *et al.*, 2017). En sintonía con la EE, la teoría del decrecimiento también ha sido vinculada con el paradigma del BV y con la ESS (Thomson 2011, Rosas-Baños, 2012, Sahakian y Dunand 2015, Bauhardt, 2016), y pueden encontrar sinergias en la búsqueda de una «Gran Transición» hacia la sostenibilidad (Behling *et al.*, 2017). Pero también conviene recordar sus importantes diferencias (Unceta, 2014), ya sean ontológicas, de origen y de contexto; en ese sentido, no resultaría correcto equiparar el decrecimiento como postulado para el norte industrial al que correspondería el BV para el sur.

Tercero. El BV y la ESS necesitan imbuirse de varios aspectos tratados en la EF (León 2014; Jubeto y Larrañaga, 2014; Pérez-Orozco, 2014; Pérez y Domínguez-Serrano, 2015), tales como: (1) el análisis de las diferentes formas de integración, discriminación y dominación de las mujeres en las relaciones económicas; (2) la redefinición del objeto de análisis y de las categorías centrales en la economía, por ejemplo, la reconceptualización del trabajo y el empleo, para incluir todas las labores de cuidados; o resituar la sostenibilidad de la vida como objetivo central de la economía en vez de la acumulación material. Además, la mera inclusión del principio de equidad en la economía solidaria no es garantía para evitar las discriminaciones de género (Hillenkamp, 2015), tal conexión no se produce automáticamente porque las relaciones de poder se autoreproducen en todas las esferas (Villalba *et al.*, 2014). En este sentido, algunas experiencias, como la de «las Bartolinas» en Bolivia, ofrecen una interpretación de los principios de «complementariedad con equidad» cercanos a la cosmovisión indígena andina del BV, que puede aplicarse más allá del hogar y la comunidad, y podría situarse como principio guía de la ESS, como una versión del principio de reciprocidad (Hillenkamp, 2015).

Las políticas de economía popular y solidaria en Ecuador

En este apartado se hace una evaluación inicial de las políticas de la EPS en Ecuador en función de los criterios planteados previamente. Para ello, primero se debe reconocer que en el país ha habido muy importantes avances desde el 2008, por ejemplo, el desarrollo de un nuevo marco regulatorio para la EPS y la creación de una nueva institucionalidad para el impulso de la misma. Cabe subrayar el hito que suponen la promulgación de la Ley Orgánica para la Economía Popular y Solidaria y las Finanzas Populares y Solidarias (LOEPS) en el 2011, y la creación de dos instituciones, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) y el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS). Ahora bien, desde entonces persisten varios problemas tanto en la concepción de esta normativa y de esta institucionalidad, como en la implementación de las políticas públicas concretas (ver Tabla 2). El primer problema sintetizado en la primera columna de la tabla 2 tiene que ver con la identificación y delimitación de los actores y actividades de la economía popular y solidaria (EPS). De entrada, la propia identificación como «popular y solidaria» en vez de «social y solidaria», ya plantea algunas dificultades, al abrir la puerta a la inclusión de los emprendimientos «populares e informales» aun sin pretender su carácter «social y solidario». Pero además, el problema de identificación y delimitación se agudiza porque diferentes instituciones públicas han seguido diferentes criterios prácticos para el registro y reconocimiento de los actores de la denominada EPS.

Todo esto, a su vez ha generado otros dos tipos de problemas. Por un lado, la autoexclusión de algunas organizaciones de ESS, con amplio recorrido en el país, de la inscripción en los registros de la EPS. Ya que el hecho de registrarse y guiarse según la LOEPS les planteaba más dudas y restricciones que beneficios, y no apuntalaba el carácter transformador de la ESS. Por otro lado, ha habido intrusión por parte de las empresas de capital ordinarias en el registro de la EPS únicamente para poder acceder a algunos beneficios de la compra pública. Esto es, se ha registrado empresas que han prestado servicios como «populares y solidarias» cuando en realidad eran empresas expresamente y únicamente formadas por empresarios capitalistas que querían conseguir esos contratos y después subcon-

trataban las actividades. Al mismo tiempo, muchos programas públicos han priorizado las iniciativas económicas de microempresas, para generar empleo y crecimiento del PIB, en lugar de fortalecer las organizaciones económicas solidarias o comunitarias ya existentes.

En la segunda columna de la tabla se presenta la problemática ligada a la falta de participación y gobernanza abierta en el diseño e implementación de políticas públicas. Hay que subrayar la falta de canales de participación real para las organizaciones de ESS en el diseño de las políticas públicas. No se debe perder de vista que ya existían muchas organizaciones de ESS antes de la promulgación de la LOEPS, esto es, había experiencia suficiente en el sector como para poder proponer la co-construcción de una agenda común. Pero no solo eso, algunos artículos de la LOEPS incluso establecen límites a las modalidades de articulación integral o territorial de las organizaciones de la ESS, esto es, se establecen requisitos que dificultan el trabajo coordinado en red de las organizaciones.

De igual manera, también ha existido desarticulación y falta de coordinación interinstitucional pública —tanto a nivel central como local—. Las políticas de EPS se han vinculado mayoritariamente al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), pero la realidad es que debería ser un campo transversal, y de hecho ha faltado coordinación, por ejemplo, con otros ministerios, como el de Producción o el de Agricultura, que en ocasiones actuaban sobre el mismo territorio y la misma problemática, pero desde ópticas y lógicas diferentes e incluso contrapuestas. Esta descoordinación, además, ha sido asimétrica, mientras otras instituciones para la economía convencional disponían de amplios recursos económicos y humanos, el instituto encargado de la EPS ha contado con escasos recursos económicos, que además han sido muy fluctuantes por lo que se dificulta la planificación estratégica, y con insuficientes recursos humanos, ya que muchos funcionarios no contaban con formación específica en ESS.

En la tercera columna se identifican los problemas que tienen que ver con la integración en los mercados. Una de las políticas públicas ha sido la creación y mayor acceso a mercados tanto públicos como privados para las organizaciones de EPS. Hasta ahí correcto, porque la compra pública es un instrumento de fomento adecuado, y el acceso a mercados priva-

dos también es una reivindicación legítima de cualquier productor. Los problemas surgen debido a los requisitos restrictivos para tener derecho a participar en las compras públicas, que a menudo perjudican a los productores más pequeños. Además, en otras ocasiones se produce una integración asimétrica y dependiente de los pequeños productores en las cadenas de valor del mercado mundial, así ocurre cuando se integran mediante «negocios inclusivos» a pequeños productores con grandes distribuidores sin intermediar medidas de compensación y asesoría. Y, finalmente, se puede encontrar también un efecto secundario negativo sobre las prácticas y lógicas de solidaridad y reciprocidad, ya que se produce un relativo abandono debido al intento de concentrar esfuerzos en obtener mayores cuotas en los mercados privados.

Un cuarto problema se refiere a la falta de coherencia global de las políticas impulsadas con los principios de la ESS y el BV señalados teóricamente al comienzo. Se debe recordar que ya se ha argumentado que el alcance transformador de las iniciativas de ESS depende en gran medida del grado de coherencia que muestran entre sus políticas organizativas y prácticas de gestión y sus principios y valores. Además, la evidencia de cómo estos valores operan en la realidad es la clave para identificar si una transición hacia «otra economía» está realmente en curso, o si la ESS se está promoviendo como un nicho sectorial limitado centrado simplemente en reducir la pobreza («economía de los pobres por los pobres»). A este respecto, en Ecuador se deben subrayar dos aspectos.

Por un lado, desde el 2011 que se promulga la LOEPS y hasta hace muy poco tiempo, durante años ninguna de las instituciones públicas verificaba sistemáticamente si las organizaciones de EPS que son objeto de políticas públicas seguían o no los principios de la EPS declarados en los planes y leyes. La SEPS controlaba el registro de las asociaciones y cooperativas y sabían que muchas no seguían esos principios. Y el IEPS por su parte había acumulado denuncias en torno a empresas beneficiarias que tampoco cumplían con esos valores y principios. Recién este año, el IEPS ha comenzado a implementar y monitorear el Registro Único de Actores de la EPS, para así homogeneizar criterios de registro, y de paso al mismo tiempo hacer una evaluación preliminar sobre los principios de la EPS. El

resultado encontrado es que tan solo el 10,3% de las entidades cumplen los principios determinados en la ley, un 44,6% los cumplen solo parcialmente (alguno de los principios), y el 45,1% directamente no cumplen los principios estipulados (Hidalgo, 2019).

Por otro lado, se pueden encontrar múltiples situaciones en las que los elementos transformadores que se han identificado teóricamente no se cumplen en la implementación práctica de políticas. A saber, (1) se señalaba la importancia de los procesos de desmercantilización frente a la lógica del beneficio, y en realidad se encontró que uno de los pilares de la acción pública es precisamente fomentar un mayor acceso y presencia de la EPS en los mercados —público, privado e internacionales—; (2) se hablaba de la distribución de la riqueza y la renta, pero en la práctica incluso los propios estudios del IEPS (2015) encuentran que cuando los pequeños productores ingresan a cualquiera de los dos mercados (público o privado) a través de sus propios programas y mecanismos de fomento, los agricultores más pobres son los que obtienen menos beneficios debido a sus limitaciones de partida; (3) se señalaba la relevancia del redimensionamiento y la descentralización, pero, en cambio, se encontró que el catálogo público de compras crea problemas debido a su administración centralizada, y a que el monto de ciertos de sus pedidos dificulta la entrada de los emprendimientos más pequeños; (4) también, se habló sobre democratización, pero se halló en la práctica que las organizaciones apenas pueden participar en la gobernanza de políticas públicas, y que la LOEPS establece límites a su integración y representación política; y, finalmente, (5) se subrayaba la necesidad de una reconceptualización de los términos económicos, por ejemplo, en la relación entre sociedad y naturaleza, pero luego se encontró que algunos requisitos para acceder a los mercados no son favorables para los pequeños productores agroecológicos que buscan la soberanía alimentaria, sino que en su lugar se fomenta la utilización de químicos perjudiciales para el medioambiente. En definitiva, se puede concluir que muchos de los principios se quedan en la mera retórica, y no se traducen en mecanismos y medidas prácticas y operativas.

Observaciones finales

Primero, se debe recordar que no existe una forma única de entender la ESS, ni existe un modelo único de BV como alternativa al desarrollo, por lo que no puede haber un solo camino para su logro. Además, ambas propuestas surgen de diferentes contextos sociales e históricos. Sin embargo, existen importantes similitudes entre los objetivos principales de BV y los valores de la ESS. Algunos de estos valores se reflejan teóricamente en estrategias orientadas a la regulación, la redistribución, la descentralización/redimensionamiento y la desmercantilización de las esferas económicas. Otros tres elementos fundamentales son: una democratización económica radical, una redefinición de los objetivos centrales de las actividades y categorías económicas, y una remodelación de las relaciones naturaleza/sociedad.

En segundo lugar, en Ecuador se ha elaborado un nuevo marco regulatorio amplio para la EPS desde la Constitución de 2008. Sin embargo, las políticas de EPS implementadas dirigidas al sector productivo muestran una gran cantidad de limitaciones: (1) respecto a la identificación y delimitación del sector de PSE, existen problemas con los diferentes criterios utilizados por las diferentes instituciones públicas, la autoexclusión de algunas organizaciones de ESS, la intrusión de las sociedades de capital ordinarias en el registro únicamente para acceder a beneficios de la compra pública, y la priorización de las iniciativas de microempresas en lugar de fortalecer las organizaciones económicas solidarias o comunitarias; (2) respecto a la gobernanza, los principales problemas identificados son la fragmentación de la política económica, la falta de coordinación interinstitucional —tanto a nivel central como local—, la falta de participación de las organizaciones rurales en el diseño de políticas públicas, y los límites impuestos por la ley a la articulación integral o territorial del sector; (3) en cuanto a los mercados, los problemas surgen debido a los requisitos comerciales restrictivos para tener derecho a participar en las compras públicas, la integración asimétrica y dependiente de los pequeños productores en las cadenas de valor del mercado mundial, y el efecto negativo (relativo abandono) sobre las prácticas y lógicas de solidaridad y reciprocidad debido al intento de obtener mayores cuotas de mercado; y (4) en relación con el cumplimiento general de los principios

de ESS y sus vínculos con paradigmas alternativos como el BV, se observó que las orientaciones normativas —redistribución, descentralización-redimensionamiento, desmercantilización, democratización— no se cumplen en la práctica.

Se argumentaba en otros espacios y textos que la ESS podría fomentar teóricamente un paradigma alternativo al desarrollo capitalista (Villalba-Eguiluz y Pérez de Mendiguren, 2019), pero se reconoce aquí que las políticas del gobierno ecuatoriano no fomentan ese tipo de transformaciones. Entonces, se puede concluir que no hay una transición de modelo de desarrollo en marcha en Ecuador, pero, en cualquier caso, sería necesario recordar que esto no significa que los postulados teóricos del BV y la ESS no marquen un camino interesante por el que viajar para imaginar otros mundos posibles.

REFERENCIAS

Acosta, A. (2012). *El Buen Vivir. Sumak Kawsay, una oportunidad para imaginar otros mundos*. Quito, Ecuador. Abya-Yala.

Acosta, A. y Martínez, E. (2009). *El Buen Vivir. Una vía para el desarrollo*. Quito, Ecuador Abya-Yala.

Andrade, C., Cáceres, M. y Vásquez, A. (2014). Cosmovisión andina, Sumak Ally Kawsay y economía comunitaria. En Y Jubeto, L. Guridi y Fernández-Vila, *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador* (págs. 149-207). Hegoa.

Behling, A., Vanhuslt, J., Demaria, F., Violeta, R., Carballo, A. and Pelenc J. (2017). Discursive synergies for a «Great Transformation» towards sustainability: pragmatic contributions to a necessary dialogue between human development, degrowth and Buen Vivir. *Ecological Economics*, (144), 304-313.

Bretón, V. (2017). Three divergent understandings of Buen Vivir in the Ecuador of Citizen's Revolution. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, *12*(2), 188-198.

Caria, S. and Domínguez, R. (2016). Ecuador's Buen Vivir. A new ideology for development. *Latin American Perspectives*, issue 206, *43*(1), 18-33.

Clark, P. (2016). Can the State foster food sovereignty? Insights from the case of Ecuador. *Journal of Agrarian Change*, *16*(2), 183-205.

Coraggio, J. L. (2011) *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital,* Quito, Ecuador: Abya Yala.

Cubillo-Guevara, A. P., Hidalgo-Capitán, A. L., García-Álvarez, S. (2016). El Buen Vivir como alternativa al desarrollo para América Latina. *Revista Iberoamericana de Estudios sobre Desarrollo*, *47*(4), 30-57.

Domínguez, R., Caria, S. and León, M. (2017). Buen Vivir: praise, instrumentalization, and reproductive pathways of good living in Ecuador. *Latin American and Caribbean Ethnic Studies*, *12*(2), 133-154.

Escobar, G. (2010). Latin America at the crossroads: alternative modernizations, postliberalism, or post-developmet. *Cultural Studies*, *24*(1), 1-6.

Escobar, G. (2015). Degrowth, postdevelopment, and transitions: a preliminary conversation. *Sustainability Sicence*, *10*(3), 451-462.

Giovannini, M. (2015), Indigenous community enterprises in Chiapas: a vehicle for Buen Vivir? *Community Development Journal*, *50*(1), 71-87.

Giunta, I. (2014). Food sovereignty in Ecuador: peasant struggles and the challenge of institutionalization. *Journal of Peasant Studies*, *41*(6), 1201-1224.

Gudynas, E. (2011). Buen Vivir: germinando alternativas al desarrollo. ALAI, 462, 1-20.

Hidalgo, P. (2019). *Políticas públicas de investigación en* IEPS. *Implementación del Registro Único de actores de la* EPS *(*RUEPS*)*. Comunicación presentada en el Seminario Internacional Desafíos de la Economía Solidaria y Comunitaria. Quito, Ecuador.

Hidalgo-Capitán, A. L. y Cubillo-Guevara, A. P. (2014). Seis debates abiertos sobre el Sumak Kawsay. Íconos, 48, 25-40.

Hidalgo-Capitán, A. L., García-Álvarez, S., Cubillo-Guevara, A. P. y Medina-Carranco N. (s. d.). Los objetivos del Buen Vivir como agenda global alternativa para una cooperación internacional para el Buen Vivir. Una propuesta decolonial, postcapitalista y biocéntrica. *Revista Iberoamericana de Estudios sobre Desarrollo*, (s. d.).

Jubeto, Y. y Larrañaga, M. (2014). La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria. En REAS-Euskadi, *Sostenibilidad de la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*, (pp. 13-26). REAS-Euskadi.

Laville, J. L. (2013). Économie sociale et solidaire, capitalisme et changement démocratique. En D. Hiez y E. Lavillunière (dir.), *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire. Collection: Droit & économie sociale et solidaire* (pp. 17-32). Paris, Francia: Editions Larcier.

Laville, J. L. y García, J. (2009). *Crisis capitalista y Economía Solidaria*. Barcelona, España: Icaria.

León, M. (2014). Economía Solidaria y Buen Vivir. Nuevos enfoques para una nueva economía. En REAS-Euskadi, *Sostenibilidad de la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica* (pp. 43-54). REAS-Euskadi.

Le Quang, M. y Vercoutere, T. (2013). *Ecosocialismo y Buen Vivir. Diálogo entre*

dos alternativas al capitalismo. Quito, Ecuador: IAEN.

Martínez Valle, L. (2004). El campesino andino y la globalización a fines de siglo (una mirada sobre el caso ecuatoriano). *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, (s. d.), 25-40.

Martínez-Alier, J. (2013). *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Ecological economics.* (s .d.).

MESSE (Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador). (2015). *Agenda Política*. MESSE.

Ould, P. (2014). What does solidarity economy mean? Contours and feasibility of a theoretical and political project. *Business Ethics: A European Review*, *24*(4), 425-435.

Pérez de Mendiguren, J. C. y Etxezarreta, E. (2016). Otros modelos de empresa en la economía solidaria: entre la retórica y la práctica. *Lan harremanak: Revista de Relaciones Laborales*, 33, 227-252.

Pérez de Mendiguren, J. C. y Etxezarreta, E. (2015). Economía Social y Solidaria: Desde la negación al reconocimiento mutuo. *Revista de Economía Mundial*, (40), 23-144.

Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E. y Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1, 1-41.

Pérez-Orozco, A. (2014). Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida. Madrid, España: Traficantes de Sueños.

Radcliffe, S. (2012). Development for a postneoliberal era? Sumak Kawsay, living well and the limits to decolonization in Ecuador. *Geoforum*, 43, 240-249.

Ramírez-Cendrero, J. M., García, S. and Santillán, A. (2017). Sumak Kawsay in Ecuador: the role of communitarian economy and the experience of the rural communities in Sarayaku. *Journal of Rural Studies*, 53, 111-121.

Razeto, L. (2005). El concepto Solidaridad. *Pensamiento Crítico Latinoamericano. Conceptos Fundamentales,* 3, 971-985.

Razeto, L. (2018, junio [1997]) *Factor C*. Charla en la Escuela Cooperativa «Rosario Arjona» CECOSESOLA. Recuperado de http://www.

economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf

Sahakian, M. (2016). The social and solidarity economy: why is it relevant to industrial ecology? En R. Clift and A. Druckman (eds.), *Taking Stock of Industrial Ecology* (pp. 205-227). Springer.

Sarasua, J. y Udaondo, A. (2004). *Autogestión y globalidad: Situar la autogestión económica en el mundo actual*. Guipúzcoa, España: LANKI. Mondragon Unibertsitatea.

Scarlatto, M. (2013). Social enterprise, capabilities and development paradigms: Lessons from Ecuador. *Journal of Development Studies*, *49*(9), 1270-1283.

Tortosa, J. M. (2011). *Maldesarrollo y malvivir. Violencia y pobreza a escala mundial*. Quito, Ecuador: Abya-Yala.

Unceta, K. (2014). *Desarrollo, postcrecimiento y Buen Vivir: Debates e Interrogantes*. Quito, Ecuador: Abya-Yala.

UNTFSSE (UN Task Force on Social and Solidarity Economy) (2016). Aplicar la Agenda 2030 a través de la economía social y solidaria. UN.

Utting, P. (ed.) (2015). *Social and Solidarity Economy beyond the fringe?* London, U. K.: Zed Books.

Villalba, U. (2013) Buen Vivir vs. Development: A paradigm shift in the Andes? *Third World Quarterly*, *34*(8), 1427-1442.

Villalba, U., Jubeto, Y. and Guridi, L. (2014). Participation and gender in Latin America: perspectives from decentralized cooperation and local human development approaches. *Community Development Journal*, *49*(2), 228-244.

Villalba-Eguiluz, U., Pérez de Mendiguren, J. C. and Urretabizkaia, L. (Forthcoming). Social and Solidarity economy policies in Ecuador: An opportunity for new development models or just business as usual? *Journal of Rural Studies*, (s. d.).

Villalba-Eguiluz, U. and Etxano, I. (2017). Buen Vivir vs. *Development* (II): The limits of (neo-)extractivism. *Ecological Economics*, (138), 1-11.

ECONOMÍA

POPULAR

CULTURA

SOLIDARIA

SABIDURÍA

PUEBLO

Institucionalización de las iniciativas de economía social y solidaria. Análisis y desafíos en el Ecuador a través de un enfoque institucional y sustantivo de la economía

Andreia Lemaître,[1] María José Ruiz Rivera[2]

La economía y la economía solidaria: un proceso institucional

El punto de partida del siguiente análisis es el reconocimiento del carácter institucional de la economía de acuerdo con la propuesta de Polanyi (1944). Las economías se rigen por normas y reglamentos que les permiten existir y definir sus formas. En este sentido, éstas pueden describirse como políticas. Por lo tanto, el artículo no pretende limitarse a un análisis socioeconómico de las organizaciones de economía solidaria a nivel microsocial, sino combinar este análisis, y hacerlo dialogar, con un estudio sociopolítico de estas organizaciones, a un nivel más meso y macrosocial. Ésta es la originalidad del enfoque propuesto, en la medida en que las dimensiones socioeconómica y sociopolítica de las organizaciones de economía solidaria tienden a analizarse de manera separada.

Para ello, el artículo se basa en una interpretación del concepto de *arraigo político*. Bajo el término general de insertar la economía en la sociedad, Polanyi (1983) define el arraigo como la inserción de la economía en el orden social, cultural y político que la contiene. El arraigo político se referiría, entonces, a la inserción de la economía en la esfera política, de acuerdo con un enfoque bipolar de esta última.

Un enfoque bipolar de la política

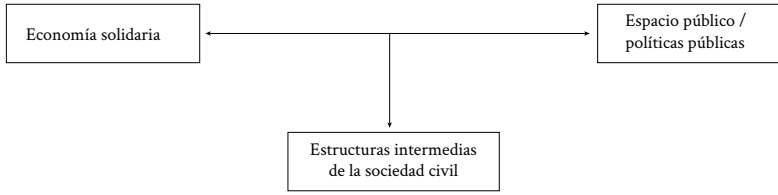
Para establecer el concepto de *arraigo político* se parte de una concepción bipolar de la política, de acuerdo con Habermas (1986). En efecto, para el autor, el poder político incluye, por un lado, el poder aplicado administrativamente según la tradición weberiana y, por otro, el poder generado comunicativamente interpretado por Arendt (1991). El poder aplicado *admi-*

nistrativamente se refiere al sistema político que entra en el ámbito de la autoridad: abarca las actividades políticas que forman parte de la autoridad y las formas de control asociadas a ella. Se trata del poder del Estado que aplica administrativamente ciertas directrices a través de los mecanismos de la democracia representativa. En un sistema democrático, este poder se basa en última instancia en la soberanía popular, expresada por medio del mecanismo del sufragio universal. Por su parte, el poder generado *comunicativamente* manifiesta la centralidad del ejercicio del juicio relacionado con el «ser entre» (Arendt, 1991). En la obra de Habermas (1986), este poder se despliega en el *espacio público*. Este último consiste en el lugar de formación e intercambio discursivo, de expresión y visibilidad, de opinión y de voluntad creativa sobre la vida en colectividad y se compone por la libre asociación de los ciudadanos. Según el enfoque de Habermas (1986), el espacio público es «la arena de debates discursivos entre iguales, la definición de un consenso en torno a un «bien común»» (Pirotte, 2007, pág. 58).

Según esta visión, «la sociedad civil es entendida como un espacio particular donde tiene lugar un proceso de argumentación y deliberación, principalmente dentro de una densa red de asociaciones e instituciones [...] La sociedad civil se convierte en este espacio público en el que se debaten las diferencias y los problemas sociales, las políticas públicas, la acción gubernamental, así como los asuntos comunitarios y las identidades culturales» (Pirotte, 2007, pág. 55). En este sentido, la sociedad civil está constituida por *espacios públicos plurales*, que «institucionalizan las discusiones que pretenden resolver los problemas que surgen en torno a temas de interés general» (Habermas, 1997, pág. 395). Bajo este prisma, la sociedad civil tiene, por lo tanto, el poder y la capacidad de influir, en la medida en que es vista como «un sistema de alerta con antenas altamente sensibles a los problemas de la sociedad», como una pluralidad de actores sociales que formulan los problemas «de manera convincente e influyente, los apoyan con contribuciones y los dramatizan para que puedan ser asumidos y abordados por todas las agencias parlamentarias» (Habermas, 1997, pág. 386).

Para Ladrière (2001), la concepción bipolar de la política sugiere que la voluntad popular no se agota totalmente por medio de la voluntad electoral. De hecho, el poder comunicativo implica «una cuestión de sobera-

Figura 1. El arraigo político de las organizaciones de economía solidaria



Elaboración: adaptado por autoras.

nía popular previa a cualquier institucionalización» (pág. 414). Este poder consiste asimismo en los procesos de deliberación sobre las orientaciones que una sociedad se da a sí misma (ídem, pág. 415), mientras que el poder administrativo, ejercido por la autoridad pública, «asume la responsabilidad de ejecutar las decisiones y orientaciones recibidas democráticamente» (ídem, pág. 415). Sin subestimar las relaciones de poder y dominación que tienen lugar al interior mismo de la sociedad civil, el presente artículo se apoya en una *concepción bipolar* de la política de acuerdo con los trabajos de (Habermas, 1986, 1997). En efecto, al proponer una síntesis entre poder administrativo y poder comunicativo, el autor avanza una concepción de la política que permite reflexionar sobre las diversas *interacciones* y las posibles *presiones* y *tensiones* entre estas dos formas de poder (Laville, Magnen, França Filho, and Medeiros, 2005).

Según Habermas (1997), los Estados constitucionalmente democráticos se caracterizan por una «complementariedad conflictiva» entre el poder administrativo y el poder comunicativo (Laville *et al.*, 2005, pág. 8). El primer tipo de poder (administrativo) necesita del segundo (comunicativo) para establecer su legitimidad. Por su parte, el poder comunicativo necesita el apoyo o el relevo del poder administrativo para abordar los problemas sociales, repercutir su influencia en resoluciones formales y adoptar así «la forma de influencia autorizada» (Habermas, 1997, pág. 399). Sin embargo, esta complementariedad se revela profundamente conflictiva en la medida en que el poder comunicativo reacciona y desafía al poder administrativo cuando existe presuntas discrepancias entre la realidad social y el interés general, o cuando el poder administrativo

tiende a instrumentalizar al poder comunicativo «al integrarlo como una de sus funciones» (Laville *et al.*, 2005, pág. 8).

Una concepción amplia de la acción pública

La concepción bipolar de la política permite la adopción de una *definición extensiva* de la *acción pública* que incluye ambos polos de la política expuestos en la sección anterior. En esta línea, para estabilizar el concepto de *arraigo político* se parte de los enfoques de la acción pública que la perciben en un sentido amplio. De ahí que la acción pública abarca «tanto la actividad de los poderes públicos como toda actividad articulada a un espacio público y que involucra una referencia a un bien común. Esta definición permite reunir en un mismo marco las actividades directamente vinculadas al ejercicio del poder público y aquellas que forman parte de las acciones ordinarias de los ciudadanos cuando manifiestan reivindicaciones sobre la vida en colectivo» (Laborier and Trom, 2003, pág. 11).

Una concepción amplia de la acción pública se muestra como una ruptura con una visión unilateral de la política, la cual concibe a esta última únicamente como el conjunto de decisiones administrativas que se imponen de manera descendente a otros cuerpos de la sociedad. La adopción de una visión amplia de la acción pública se justifica por las observaciones históricas de una posible participación de la acción resultante del compromiso en el espacio público en la acción resultante de la definición de resoluciones formales que definen la vida en sociedad. Adicionalmente, esta concepción se fundamenta en la constatación de que la acción de la sociedad civil dista mucho de haber conducido sistemáticamente a la retirada del Estado y que, por el contrario, existe una posible complementariedad entre la intervención de las organizaciones de economía solidaria —como parte de la sociedad civil— y la intervención de las autoridades públicas.

Es así que a través de una concepción amplia de la acción pública, se considera que las organizaciones de economía solidaria tienen, además de su dimensión *organizativa*, una dimensión *institucional*. En este sentido, la acción pública no constituye solamente la producción del Estado, sino también la acción de las organizaciones de economía solidaria a través de su dimensión política. Bajo este supuesto, es posible analizar las organizacio-

nes de economía solidaria, más allá de su dimensión socioeconómica, en función de una dimensión sociopolítica. Se trata así de considerarlas como formas de expresión colectiva, capaces de acción pública; es decir, de acción en el espacio público. Estas organizaciones interactúan con su entorno y pueden cuestionar los marcos institucionales de la economía vigentes.

Sin embargo, las dimensiones socioeconómica y sociopolítica de las organizaciones de economía solidaria tienden a analizarse separadamente. Por un lado se ha buscado establecer tipologías de las características socioeconómicas de las organizaciones de economía solidaria y, por otro, el análisis de los movimientos sociales de economía solidaria o incluso el estudio de la contingencia producida por las políticas públicas en la economía solidaria. En un intento de articular todas estas dimensiones, se propone definir el concepto de *arraigo político*, según un *doble movimiento* iterativo.

El arraigo político

El arraigo político (*political embededness*) se refiere a la influencia recíproca entre las organizaciones, el espacio público y las políticas públicas —hipótesis de co-construcción del campo— (Lemaître, 2009) (ver Figura 1).

De ahí, que se trata de un estudio de la manera en la que las organizaciones de economía solidaria logran inscribirse en el debate público, constituirse como actor político (por ejemplo, un movimiento social) y conducir a su reconocimiento por parte del Estado y al desarrollo de políticas públicas. En contrapartida, se busca analizar cómo el hecho de estar constituido como actor político y la inclusión específica en el campo de las políticas públicas influye en estas organizaciones. Se propone, así, estudiar la institucionalización de las organizaciones de economía solidaria como este *doble movimiento* que conduce a la inscripción de las iniciativas en cuestión en el espacio público y en las políticas públicas (Lemaître, 2009). La intensidad y las modalidades de este doble movimiento de construcción del campo de economía solidaria pueden variar según los contextos, en particular en función de las formas de acción pública adoptada por las organizaciones, así como el tipo de acción pública ejercida por el Estado. De ahí el interés de realizar diferentes estudios empíricos: para este artículo se presenta el caso del Ecuador.

La economía y la economía solidaria: una realidad plural

La obra de Polanyi (1944) plantea la elaboración de una teoría sobre lo que es y lo que implica la economía (Dale, 2010). De acuerdo con Hillenkamp (2009), esta teorización —basada en conceptos empíricamente anclados— permitiría abordar la existencia misma del ser humano desde el punto de vista material. Así, a partir de la propuesta de Polanyi (1944, 1977) y sus interpretaciones mayores en los trabajos de Laville (2008), Maucourant (1944, 1977), Sobel and Postel (2016), Stanfield (1989) aparece una oposición entre dos formas de concebir la economía: la definición substantiva (o de subsistencia) y la definición formal.[1]

Definición formal: comportamiento racional y maximizador y hegemonía del mercado

Por una parte, la definición formal de la economía alimenta el mito del mercado autorregulado —y su contingencia histórica—, puesto que se fundamenta en lo que Sobel y Postel (2016) denominan el tríptico «mercado-escasez-racionalidad». Lo económico desde la teoría neoclásica[2] (Gérald, 1986) se concibe a través de la relación entre medios y fines, la cual se operacionaliza en un contexto de escasez. Según esta postura, la relación económica implica necesariamente un cálculo que considera el uso más eficiente de los medios disponibles para lograr un fin específico. Como se explicó en líneas anteriores, este cálculo se realiza en un contexto de escasez, fuera del cual no existiría incitación para economizar. Por consiguiente, fundamentado en una racionalidad instrumental, el problema económico se expresaría en cómo asignar los recursos de manera óptima, bajo un criterio de eficiencia (Hillenkamp and Laville, 2013a).

Por otra parte, según esta concepción formal, la aproximación a la riqueza corresponde a un factor exclusivamente monetario; es decir, a la suma de recursos expresados a través de un precio y, por lo tanto, apropiables en el mercado. La ilustración más clásica de este enfoque sería el del producto interno bruto (PIB) como indicador de riqueza de un país por cuanto expresa el total de valor agregado en producción de bienes y servicios en una economía durante un año (Spence, 2009). De ahí que, en palabras de Garcés-Velástegui (2014, pág. 28), esta aproximación sería «el

Tabla 1. Principios de integración económica según Polanyi (1944)

Principios de integración económica	Reciprocidad	Redistribución	Mercado	Administración doméstica
Tipo de interdependencia	Complementariedad	Centralidad	Competencia	Complementariedad, centralidad u otra
Tipo de estructura institucional	Relaciones simétricas	Relaciones jerárquicas	Sistema de mercado con precios fluctuantes	Grupo cerrado o unidad doméstica (por ejemplo, autarquía)
Lógica de acción	Obligación entre pares	Obligación en un sistema centralizado	Negociación en función del interés individual	Reparto de la producción y el trabajo para satisfacer las necesidades del grupo (por ejemplo, la unidad doméstica)

Fuente: Ruiz-Rivera (2019), basada en Hillenkamp, Lapeyre and Lemaître (2013) y Lemaître and Helmsing (2012).

resultado del interés depositado por la economía clásica en la eficiencia». Según el enfoque formal de la economía, la noción de bien común correspondería a un agregado de comportamientos individuales orientados a la maximización del bienestar, mediante una serie de decisiones racionales (individualismo metodológico) (Lemaître, 2009, págs. 11-12). Según esta perspectiva, el ser humano es considerado como agente económico, cuyo único fin es la maximización de sus beneficios —racionalidad utilitarista propia al *Homo œconomicus*— y según la cual sus necesidades pueden ser satisfechas únicamente a través del mercado. La redistribución como principio económico, es considerada desde una perspectiva residual en la doctrina dominante; de ahí que ésta intervendría únicamente en caso de fallas de mercado.

Por el contrario, Polanyi considera al mercado como «parte de la economía y a la economía como parte de un conjunto aún más amplio, la sociedad [...] La economía de mercado no es [por lo tanto] un fin en sí mismo, sino un medio [entre otros] para alcanzar fines más fundamentales» (Stiglitz, 2009, pág. 346). En realidad, como se verá más adelante, Polanyi (1944) no rechaza la validez del mercado [como institución] para la asignación de bienes y servicios, pero sí critica la tendencia a equiparar la eco-

nomía con esta única configuración. En otras palabras, Polanyi (1944) condena la reducción de la cuestión económica a la institución del mercado autorregulado como forma de coordinación universal de la producción, la circulación y el intercambio de bienes y servicios en las sociedades (Block and Somers, 2016, pág. 3). De ahí que Polanyi (1944, págs. 270-271) denomina esta representación como la «falacia economicista».

En otro registro, la concepción formal de la economía se acompaña de dispositivos —tanto de gestión como de evaluación de los actores económicos— que facilitan la objetivación de los postulados mencionados y la reproducción de sus valores. Así, la cuestión del gerencialismo (Meyer, Buber, and Aghamanoukjan, 2013) aparece como relevante desde el plano microsocial. En términos generales, el gerencialismo se refiere al dominio de las ideas y los modelos de gestión de la empresa capitalista (Meyer *et al.*, 2013), susceptibles de permear los modos de funcionamiento de todo tipo de organizaciones, incluso aquellas cuya finalidad no es lucrativa. Este fenómeno puede ser aprehendido como ideología (Enteman, 2007), como arquetipo (Carter and Mueller, 2002) o como discurso (Maier and Meyer, 2011). En todos los casos, esta cuestión será tratada a lo largo del artículo para abordar y cuestionar aspectos como los criterios e indicadores movilizados por las autoridades públicas para evaluar las organizaciones de economía popular y solidaria antes y durante su participación en la política pública estudiada. La evaluación reflejaría, en principio, el rol que se pretende que estas organizaciones cumplan en la sociedad.

Definición substantiva: racionalidad reproductiva y pluralidad económica

En contestación a la concepción formal, Polanyi (1944) propone una definición substantiva de la economía. En un sentido amplio, esta definición se refiere a todo fenómeno que resulta de las interdependencias entre seres humanos y entre estos últimos y su entorno natural para la satisfacción de necesidades materiales. La definición substantiva señala así el hecho de que los seres humanos, como todos los seres vivos, no podrían asegurar su existencia sin un entorno físico que los sostenga (Caillé and Laville, 2007). Al respecto Polanyi afirma:

Tabla 2: Economía: dos definiciones opuestas, según Polanyi (1944)

	Substantiva	Formal
Tríptico	Naturaleza-necesidad-institución	Medios-fines-escasez
Concepción de la economía	Todo fenómeno resultante de las interdependencias entre los seres humanos y entre éstos y la naturaleza	Todo fenómeno resultante de comportamientos de optimización = uso eficiente de los recursos escasos, entre los cuales la naturaleza es un recurso al servicio del ser humano
Tipo de racionalidad	Reproductiva (sustento y condiciones de vida)	Instrumental y utilitarista (figura del *Homo œconomicus*)
Principio de integración	Pluralidad económica: varios principios (mercado, redistribución, reciprocidad y administración doméstica) interactúan en diferentes escalas y sin jerarquía determinada entre principios	Hegemonía del principio de mercado autorregulado

Fuente: Ruiz-Rivera (2019), basada en Hillenkamp, Lapeyre y Lemaître (2013), Hillenkamp y Laville (2013b), Sobel y Postel (2016).

> La concepción substantiva de la economía proviene de la dependencia manifiesta del hombre hacia la naturaleza tanto para su sustento como el de sus semejantes. El ser humano sobrevive gracias a una interacción institucionalizada entre él y su entorno natural. Ese proceso es la economía por cuanto le proporciona los medios para satisfacer sus necesidades materiales [...] Lo económico aquí no denota otra cosa que hacer referencia al proceso de satisfacer las necesidades. (Polanyi, 1977, pág. 20)

Polanyi busca sustituir la relación «medios-fines-escasez» propuesta desde el enfoque formal con el tríptico «naturaleza-necesidad-institución» (Sobel and Postel, 2016). El concepto de necesidad suple al de escasez. De hecho, según Polanyi (1957, pág. 240) desde una definición sustantiva, la economía se basaría en la noción de necesidad material: «a menos que el hombre tenga alimentos para comer, deberá morir de hambre, sea racional o no». Como señalan Sobel y Postel (2016, pág. 487), este enunciado explicita la intención de Polanyi de debatir la restricción que da lugar al problema económico —el sentido de escasez como percepción subjetiva— y reemplazarla por la noción de necesidad vital que se traduce en un problema objetivo —la alimentación, en el caso mencionado—. A partir de esta observación, Polanyi *et al.* (1957) fundamentan que estudiar el sustento humano es estudiar la economía; de ahí que su referencia es substantiva.

No obstante, varios autores (Hinkelammert and Mora, 2003; Max-Neef, Elizalde and Hopenhayn, 2010) argumentan que en esta lectura no debe interpretarse a las necesidades a satisfacer, aunque sean esenciales para la subsistencia, como exclusivamente materiales. Según Sobel (2005), tal restricción limitaría el ámbito de la economía a una dimensión puramente material. Al respecto y a manera de crítica antiutilitarista, Hinkelammert y Mora (2003) señalan que los medios (es decir, los satisfactores) son materiales, pero no los deseos ni las necesidades. Si el problema económico se define en términos de subsistencia, lo central de toda economía sería por lo tanto el problema de la reproducción de la vida social y natural, calificada como «racionalidad reproductiva» (Coraggio, 2013). Este postulado introduce así una dimensión política —que no puede ser disociada de la esfera económica— en términos de un cuestionamiento sobre lo que es «socialmente necesario» para la reproducción de la vida en una época determinada y según las relaciones particulares entre clases sociales.

Otro componente de la definición substantiva de la economía se refiere a su dimensión institucional. De hecho, según Polanyi (1957), aprehender todo fenómeno económico limitándose a una interacción mecánica y biológica de distintos elementos descarta (o al menos pasa por alto) la realidad social que engloba estas interacciones. Así, Polanyi (1957, págs. 248-249) sostiene que son las instituciones que determinan la naturaleza de las relaciones entre seres humanos y su entorno en un momento y lugar determinados. De igual manera, Hillenkamp (2009, págs. 35-36) señala que los comportamientos individuales adquieren interdependencia y recurrencia en la medida que se encuentren enmarcados por estructuras institucionales adecuadas. En otras palabras, las cuestiones de la acción y la coordinación económica —coexistencia de varios principios que se explicarán a continuación— se plantean en términos de institucionalización (o de institución eficaz) a partir de la cual la economía adquiere unidad y estabilidad.

Finalmente, la definición substantiva de la economía aborda la cuestión de la pluralidad económica. Movilizada en numerosos estudios en contextos Norte (por ejemplo, Degavre and Lemaître, 2008) y Sur (Bauwens and Lemaître, 2012; Espinosa, 2017; Hillenkamp, 2009; Lemaître and Helmsing, 2012), la pluralidad económica se refiere a la coexistencia en el

plano empírico de cuatro principios económicos que guiarían las interacciones entre los seres humanos (en el plano individual o colectivo) y su entorno: la reciprocidad, la redistribución, el mercado y la administración doméstica (Polanyi, 1944). Según este prisma, cada principio corresponde a un ideal-tipo que denota lógicas de acción y estructuras institucionales específicas.

La reciprocidad se fundamenta en una lógica de complementariedad y obligación entre pares; lógica que Servet (2013) amplía con el supuesto de una configuración simétrica. Este principio describe un modo específico de circulación de bienes y servicios que expresa un vínculo social particular entre grupos o individuos. Las interacciones aquí se fundamentarían en el principio del «don-contra don» como hecho social total (Mauss, 1925), según el cual se espera que los grupos o individuos que reciben en un momento dado retribuyan en otro momento —por ejemplo, las prácticas de retribución entre las organizaciones y la colectividad de influencia—. Esta operación revelaría «una combinación compleja de altruismo e interés propio» (Lemaître, 2009, pág. 56).

Por su parte, la redistribución surge de las interdependencias que ocurren en un sistema centralizado y dentro de una configuración jerárquica. Bajo este principio, la producción es recaudada por una autoridad central —que en el modelo del Estado social moderno corresponde al sistema político— cuya responsabilidad es distribuir los recursos a sus mandantes (personas sujetas a la redistribución), lo que presupone el establecimiento de normas de tributación y transferencia pública (por ejemplo, las subvenciones públicas). Sin embargo, más allá de la esfera de la regulación pública, la redistribución puede materializarse en la esfera de las relaciones socioeconómicas, bajo un esquema de solidaridad o un modelo de circulación redistributiva. Este último ocurre, por ejemplo, cuando una estructura central (a saber, un organismo de apoyo) provee recursos (verbigracia, materia prima) a otras unidades —subordinadas en términos de jerarquía— y reúne la producción para gestionar la comercialización (Hillenkamp, 2009, págs. 243-244).

En cuanto al principio de mercado, éste se refiere a las interdependencias mecánicas entre oferta y demanda, determinadas por las fluctuaciones

de precios (noción de competencia). En este marco, la relación entre vendedores y compradores se establece mediante una base contractual. Cabe señalar que, según la teoría substantiva de Polanyi (1944), empíricamente existe varios tipos de mercado, cuyo funcionamiento no se basa exclusivamente en el mecanismo «oferta-demanda-precio», sino que es posible enmarcarlo en esquemas de reciprocidad o redistribución. Finalmente, la administración doméstica —que no ha sido completamente estabilizada ni ha evocada en todas las obras de Polanyi— refleja una lógica de reparto (comúnmente asociada a la autarquía) dentro de una configuración de grupo cerrado denominado la unidad doméstica (Hillenkamp, Lapeyre, and Lemaître, 2013). A continuación se resume las características de estos principios económicos, con base en la noción de pluralidad económica (ver Tabla 1).

A lo largo de la historia y en diferentes contextos geográficos se asiste a varias combinaciones de estos principios de integración de la economía en la sociedad. De hecho, tanto la reciprocidad como la administración doméstica no deben ser entendidas como prácticas primitivas desde una perspectiva evolucionista, al asumir que los actores dentro de este tipo de configuración buscarían necesariamente dirigirse hacia configuraciones «más avanzadas», como el modelo de mercado de acuerdo con una visión formal de la economía (Servet, 2007, pág. 255). Desde su definición substantiva de la economía y la noción de pluralidad económica, Polanyi (1944) busca desnaturalizar el mercado. El autor concibe a la economía como un proceso institucionalizado al mostrar que la redistribución, la reciprocidad, el intercambio mercantil y, aunque menos abordada, la administración doméstica son configuraciones institucionales a partir de las cuales las sociedades han organizado la producción, la circulación y la distribución de bienes y servicios; contrariamente al pensamiento económico formal que contempla toda forma de economía no mercantil de manera subsidiaria; justificadas únicamente cuando existen fallas de mercado y que ignora la economía de la reciprocidad y de la administración doméstica porque la gran mayoría de ellas tienen lugar en la esfera no monetaria. Sin precios, estas economías tienden a no ser valoradas en las convenciones formales, participando en lo que Polanyi (1944) describió como la «falacia económica».

A nivel microsocial, los estudios empíricos de autores como Espinosa (2009), Hillenkamp (2013b), Vázquez (2010) sugieren que la combinación de varios de los principios económicos mencionados está relacionada con el grado de consolidación (cuestión de la sostenibilidad) de las organizaciones de economía solidaria. A diferencia del caso de las empresas capitalistas, el mercado no es sistemáticamente el principio dominante en la coordinación de las actividades económicas de estas iniciativas. De ahí que no se trata de percibir estos diferentes principios solamente como recursos para las organizaciones. Si bien éstos pueden servir como recursos desde una lógica de hibridación según Laville y Nyssens (2001), estos modos de integración económica también intervienen en el financiamiento, la producción y el consumo, generando diferentes estructuras institucionales que pueden provocar tensiones (Hillenkamp *et al.*, 2013).

Economía substantiva y Buen Vivir

El enfoque sustantivo de la economía se presenta en consonancia con la noción de Buen Vivir. Durante el surgimiento de las llamadas «nuevas izquierdas sudamericanas» de la segunda mitad de los años 2000, esta concepción estuvo presente en la teorización de los paradigmas de desarrollo. Los trabajos de autores como Chambers (2004), Kaltwasser (2011), Radcliffe (2012), Walsh (2010) abordan el Buen Vivir como una construcción cognitiva posneoliberal o incluso como una alternativa a la propia noción de desarrollo (Escobar, 2010, 2011), en la medida en que se refieren a una idea de resistencia al modelo social hegemónico basada predominantemente en el crecimiento económico. Analizado por autores como Gudynas (2011), Ramón (2014), Thomson (2011), el concepto del Buen vivir se convierte así en un campo de teorización sobre el desarrollo de las sociedades modernas, a la vez que articula los fundamentos de las cosmovisiones indígenas, así como sus instituciones y prácticas tradicionales (Cubillo-Guevara, 2016).

Esta concepción del desarrollo, propia del continente sudamericano, es teóricamente compatible con el enfoque sustantivo de la economía, en la medida en que ambas perspectivas no asimilan el bienestar del individuo y de la sociedad a un único proceso de acumulación, sino a la interacción entre el Hombre (sociedad), el Estado y el medio ambiente natural.

La propuesta del Buen Vivir plantea estas relaciones desde una noción de armonía (Becker, 2011; Caria and Domínguez, 2016), basada en el respeto por la naturaleza, cuyo símbolo es la Madre Tierra y supone una relación de pertenencia (y no de dominación) de las personas respecto de los recursos naturales (perspectiva biocéntrica, según Ramírez Gallegos, 2010). Por su parte, la propuesta de la economía substantiva se centra en la cuestión de la interdependencia ineluctable entre el ser humano y su entorno, aunque no aborda necesariamente una noción de armonía (ver Tabla 2).

A manera de resumen, en los enfoques económicos dominantes y sus extensiones, los grupos económicos (como las organizaciones) se analizan en términos de soluciones eficientes enmarcadas en un entorno; este último es aprehendido en términos de mercado, tecnología e información en un determinado momento. Por su parte, los enfoques derivados de la socioeconomía (Hillenkamp *et al.*, 2013; Lemaître, 2009) permiten aprehender los actores económicos en términos de construcciones sociales y de elecciones humanas en las que la relación con su entorno se percibe como interacciones. Así como el entorno institucional moldea a los actores económicos, estos últimos son también capaces de configurar su entorno mediante sus prácticas organizacionales (Lemaître and Helmsing, 2012).

Una vez presentada la definición substantiva de la economía y, en particular, la aproximación a la pluralidad de principios económicos de Polanyi (1944, 1977), su propuesta analítica se revela de gran utilidad operacional para analizar el funcionamiento de las iniciativas de economía solidaria en nuestros terrenos de investigación, por cuanto ésta permitiría poner en evidencia las lógicas de acción de estos actores, así como los modos de coordinación económica de distintos tipos de organización que se reivindican como economía solidaria. Asimismo, la elección de abandonar la referencia única al mercado —y, por tanto, al móvil de la maximización de la ganancia— en favor de una pluralidad de registros económicos invita a estudiar la manera en que estas iniciativas cuestionan el sentido dominante de la economía, así como los marcos institucionales que buscan reproducirlo.

Una concepción más amplia de la economía parece más compatible con la realidad de las organizaciones de economía solidaria en la medida en que permite estudiar la manera en que estas iniciativas cuestionan los

marcos institucionales y el significado dominante de la economía, no solo en términos de proyecto, sino en términos de funcionamiento, mediante la implementación de diversas combinaciones de objetivos, actores y medios de intercambio monetario y no monetario.

Programa de investigación

El programa consiste en el análisis de los procesos de institucionalización de las iniciativas de economía solidaria como un *doble movimiento* en varios contextos empíricos. En este artículo se presenta la experiencia ecuatoriana como caso de estudio desarrollado por María José Ruiz Rivera (para un análisis más exhaustivo, véase Ruiz-Rivera, 2019). Precisamente, ¿cómo estas iniciativas se han inscrito en el debate público, se han convertido en un actor político y finalmente han conducido al desarrollo de políticas públicas? En contrapartida, ¿cómo la inclusión específica de estas iniciativas en el ámbito de las políticas públicas influye en las prácticas económicas desarrolladas por las primeras, entendidas en un sentido sustantivo y plural?

Partiendo del supuesto según el cual las organizaciones no son receptoras pasivas de las prescripciones institucionales, sino que son susceptibles de interpretarlas, traducirlas y transformarlas, así como de influir en ellas, se busca sobrepasar la perspectiva de *contingencia* para integrar la noción de *influencia recíproca*. En cada contexto, la cuestión de la institucionalización de la economía solidaria —la relación de las organizaciones con el espacio público y las políticas públicas— presenta particularidades específicas. Ello requiere de un análisis de las diferentes formas de Estado, de la sociedad civil y sus relaciones. Tal enfoque parece fértil al invitar, según una metodología pragmática e inductiva, a limitar el grado de generalidad de ciertas teorías para observar los distintos modos de construcción de la acción pública.

Así, el análisis empírico comprende dos ejes. El primero requiere la adopción de una *perspectiva histórica* relativa al análisis institucional de la co-construcción del campo; es decir, un análisis institucional de la manera en que las organizaciones de economía solidaria se han inscrito en el espacio público y en las políticas públicas. Para ello, se recurre a la literatura científica y, en complemento, a entrevistas con actores clave y al análisis

documental. Se adopta aquí un enfoque diacrónico, en la medida en que una fotografía del campo en un momento dado podría sugerir una influencia unilateral de las políticas públicas sobre las iniciativas socioeconómicas. Por el contrario, una perspectiva histórica permite plantear la hipótesis de *co-construcción* del campo, al mostrar cómo estas iniciativas tienen capacidad de acción pública y conducir, por ejemplo, al diseño de políticas públicas. El segundo eje se refiere al análisis en profundidad, en un momento *t*, de los modos de organización y las lógicas de acción de las iniciativas de economía solidaria en función del arraigo político. Se trata, en sí, del examen de una muestra de organizaciones,[3] a partir de la observación directa, la conducción de entrevistas semiestructuradas y el análisis documental, para la recolección de datos cuantitativos y cualitativos que permitan dilucidar la institucionalización de la economía popular y solidaria en términos de arraigo político.[4]

La economía popular y solidaria en el Ecuador: arraigo político y lógicas de acción en tensión

Trayectorias institucionales y tipos de organización desde una mirada histórica

En trabajos previos sobre la restitución histórica de la construcción del campo de la economía solidaria en el Ecuador (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017a) se advirtió que varios tipos de organizaciones, que se reivindican como parte de esta economía, han evolucionado a lo largo de trayectorias institucionales. El cooperativismo impulsado por el Estado desde la primera mitad del siglo XX; el asociativismo popular promovido por la Iglesia católica y las agencias de cooperación internacional, a partir de los años 70; la inscripción en los movimientos sociales, cuya lucha en el espacio público se intensificó en la década de 1990, como reacción a los efectos del neoliberalismo; y la más reciente fase de reconocimiento político que se refiere a la promulgación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) en 2011, como parte de un proyecto de refundación política en un supuesto marco de «giro a la izquierda».

Estas cuatro trayectorias —o fuentes de institucionalización— no corresponden a períodos consecutivos en un proceso histórico; por el contrario deben entenderse como distintos mecanismos según los cuales un conjunto de iniciativas, procedentes de una tradición específica, interactúan con su entorno institucional. Así, el proceso de institucionalización de la economía popular y solidaria en el Ecuador no puede ser aprehendido sin dar cuenta de su carácter dinámico y a largo plazo, por cuanto es el resultado de una serie de interacciones de influencia recíproca entre diferentes categorías de actores: las organizaciones económicas de base (iniciativas que realizan actividades de producción continua de bienes y servicios), las estructuras intermedias (por ejemplo, los organismo de apoyo como las ONG o agencias de cooperación) y las autoridades gubernamentales (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017a).

De estas trayectorias históricas surgieron cuatro ideal-tipos de organizaciones, con un perfil particular, que se reconocen como economía popular y solidaria en el Ecuador: (1) las cooperativas, (2) las organizaciones de base comunitaria, (3) las organizaciones arraigadas en movimientos sociales y (4) las nuevas formas de economía popular derivadas de la implementación de la LOEPS,[5] en particular aquellas asociaciones de producción y de servicios que participan en los programas de compra pública inclusiva.[6] En lugar de trazar fronteras rígidas entre las diferentes categorías, esta tipología pone en evidencia lo que los actores de campo conciben y experimentan como prácticas de economía popular y solidaria (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2016, 2017b).

Cada ideal-tipo porta una modalidad específica de arraigo político. Las organizaciones provenientes de la tradición cooperativa han encontrado su reconocimiento político predominantemente desde acciones proactivas por parte del gobierno central en diferentes períodos de la historia. De ahí, que el tipo de sujetos políticos que representan los proyectos y las realidades de este sector demuestran un alto grado de formalización (por ejemplo, las uniones y las federaciones sectoriales) y de articulación con los actores gubernamentales (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017b). Sin embargo, el proyecto político de estas estructuras históricamente se ha enfrentado a un riesgo de cooptación política de sus líderes y, por tanto, a la pérdida

de autonomía respecto de otros actores de su entorno institucional, en particular el Estado. La inscripción de las iniciativas de base comunitaria (tipo 2) en el espacio público ha sido sobretodo posible a partir de la intensificación —durante las décadas de 1980 y 1990— de las acciones de estructuras intermedias, como las ONG locales inspiradas de la teología de la liberación (década de 1970), que impulsaron, en un primer momento, dinámicas de empoderamiento de las personas en situación de vulnerabilidad socioeconómica para una posterior configuración de sujetos políticos a nivel local —por ejemplo, ciertas redes y colectivos, más o menos formalizados, pero muy activos en el territorio—. No obstante, la persecución estable de objetivos de orden político aparece aún subordinada al logro de sus objetivos económicos y sociales; es decir, a garantizar la sostenibilidad de su actividad productiva (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017b).

Por su parte, las organizaciones arraigadas a los movimientos sociales (tipo 3), desde finales de 1990, reflejan una tendencia similar a la categoría anterior, pero su participación en espacios públicos de proximidad, a la vez que en el debate público a nivel nacional (e incluso supranacional) es un rasgo que las distingue de los otros ideal-tipos. Dicho de otro modo, la búsqueda de un objetivo político permanente, explicitado en su articulación estable con movimientos y plataformas sociales, por ejemplo, el Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador (MESSE) que portan un proyecto de transformación intrínseca, se traduce en toda potencial acción de incidencia de estas iniciativas en el diseño de la política pública. En cuanto a los emprendimientos de economía popular derivados de la LOEPS (tipo 4), la *constante* aquí se había revelado como la ausencia de objetivo político explícito (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017b).

No obstante, como se expone en la siguiente subsección, frente a las tensiones resultantes de una posible *inadecuación* entre los modos de funcionamiento de las organizaciones y las lógicas de acción de la política pública vigente, a partir del año 2017, varias iniciativas han emprendido acciones políticas concretas, mediante la constitución de las denominadas *cámaras* y *redes* de la economía popular y solidaria. De ahí que, como parte del programa de investigación relativo al *doble movimiento* que implica la institucionalización de «otra forma» de concebir y practicar la economía

(sección 2), se examina a continuación el *origen* de ambas estructuras de representación política mencionadas y sus *modalidades* de *arraigo político*. En otras palabras se analiza si estos «nuevos» sujetos políticos responden a una motivación inherente a las organizaciones que representan o son el resultado de la intervención proactiva de las autoridades gubernamentales. Para ello se expone (1) las tensiones derivadas de la implementación de la compra pública en los modos de funcionamiento de las organizaciones participantes, como punto de partida para el despliegue de (2) *estrategias* en el espacio público, como respuesta de estas organizaciones a los efectos de la fase actual de institucionalización de la economía popular y solidaria.

Tensiones de la institucionalización de la economía popular y solidaria a la luz de una visión substantiva de la economía

Más allá de la coherencia discursiva de la política pública orientada a la economía popular y solidaria (EPS) con un paradigma de desarrollo basado en una concepción substantiva de la economía (noción del Buen Vivir) (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017b), en trabajos anteriores se constató la tendencia del Estado de asimilar a las organizaciones de EPS a las lógicas mercantil (Polanyi, 1944) y productivista (Boltanski and Thévenot, 1991), según una comprensión formal de la economía. Esta asimilación, ha ocurrido mediante la fragilización de otras lógicas económicas como la reciprocidad y la administración doméstica (Polanyi, 1944) en las prácticas de las organizaciones implicadas. En particular, los programas de compra pública dirigidos a las iniciativas de EPS, como potenciales proveedores del Estado, han dado lugar a una confrontación conflictiva entre las lógicas de acción de las organizaciones —es decir, como estas iniciativas *idealmente* deberían ser y actuar según las personas que las componen— y los fundamentos normativos de la política estudiada es decir, a lo que *apunta* la compra pública inclusiva según las autoridades gubernamentales que participan en su diseño e implementación.

Es así que la operacionalización de los criterios de elegibilidad de las organizaciones productivas para su participación en la compra pública provoca *tensiones*, particularmente en lo que concierne, las implicaciones

de estos parámetros en el funcionamiento de las iniciativas. A continuación, se presentan los efectos de la aplicación de dos criterios (*capacidad instalada* y *dimensión territorial*) que deben demostrar las organizaciones para su calificación como proveedores del Estado.

Tecnificación bajo el paradigma productivista y modernizante

Varias organizaciones están experimentando un proceso de isomorfismo mimético (DiMaggio and Powell, 1983) durante su participación en la compra pública. Este fenómeno, implica que las organizaciones tienden a adoptar modelos estándares —o en este caso, estandarizados por los actores gubernamentales en su rol de evaluadores— para referirse a ellos como respuesta a la comprensión dominante de lo que significa alcanzar viabilidad económica. Por ejemplo, la aplicación del criterio de capacidad instalada se traduce en la evaluación del grado de tecnificación de los procesos de producción de las organizaciones. Esta evaluación implica, por su parte, un imperativo de modernización del capital tecnológico disponible. Las presiones derivadas de esta prescripción han provocado una reconfiguración de la misión de ciertas organizaciones, tanto en el plano discursivo, como en el plano efectivo. De ahí que ciertos objetivos iniciales de orden social —y en ciertos casos, político-medioambiental— son desplazados y devienen subsidiarios respecto al objetivo de tecnificación. En efecto, ciertas iniciativas revelan una transposición de lo que —anteriormente a su participación en la compra pública— era considerado como medios (por ejemplo, un aumento de productividad) para alcanzar el objetivo último de mejorar las condiciones de vida de los miembros, deviene la finalidad misma de estas organizaciones. Este giro de medios a fines, tiene lugar por cuanto la comprensión de la dimensión de viabilidad por parte de las autoridades gubernamentales supone la subordinación de toda actividad productiva a un solo objetivo de consolidación económica en términos de eficiencia (costo-beneficio monetario).

Para afinar la comprensión de este aspecto, la noción de gerencialismo como ideal-tipo de racionalidad instrumental se revela pertinente en términos analíticos (Dart, 2004; Meyer *et al.*, 2013). Esta noción, se refiere a

la *importación* de herramientas de gestión convencionales en el modelo dominante de la empresa de capital. Es el caso particular del *plan de negocios*; instrumento que las organizaciones de economía popular y solidaria deben necesariamente movilizar para demostrar su viabilidad técnica y económica en la búsqueda de financiamiento ante los actores estatales y no estatales. La adopción de esta herramienta no está exenta de tensiones en el modelo, *a priori*, plural de las organizaciones, en la medida en que tiende a invisibilizar aquellas dinámicas que ocurren fuera del principio de mercado, como aquellas transacciones no monetarias de tipo comunitario. Este tipo de tensión se revela recurrente en aquellas organizaciones que reivindican proyectos político-medioambientales en las cuales se confrontan una lógica gerencial y otra reciprocitaria.

Así, las entrevistas a varios representantes de organizaciones que recurrieron a un convenio de cofinanciamiento con el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) sugieren que la adopción del plan de negocios fue la *respuesta* por parte de las organizaciones a las *expectativas* de un público determinado, en este caso el IEPS como entidad financiadora de recursos provenientes de un subsidio público. Los miembros de estas organizaciones consideran al plan de negocios como un instrumento concebido para el ideal-tipo de la microempresa con finalidad de lucro. Para estos actores, existe una incomprensión por parte de las autoridades gubernamentales sobre lo que implica la cuestión de la sostenibilidad, en general, y la viabilidad, en particular, para las organizaciones arraigadas en un proyecto político.

El caso de una organización arraigada en el movimiento agroecológico del Ecuador (entrevista realizada en mayo de 2016) ilustra esta tensión. Durante la fase de formulación del plan de negocios, el IEPS se enfocó en la necesidad de fortalecer la dimensión económica de la iniciativa en cuestión, lo cual pasó por un examen financiero riguroso. Según varios miembros entrevistados, el objetivo consistía en la optimización de la actividad productiva (ratio costo-beneficio), el cual no correspondía necesariamente al razonamiento que había sido originalmente privilegiado en la organización. El análisis de la viabilidad económica desde la perspectiva del IEPS y de la organización mencionada ilustra esta tensión, especialmente en

lo que respecta a la fijación del precio de la canasta de alimentos destinada a los centros infantiles, así como la racionalidad que sustenta dicho cálculo. El criterio de viabilidad para el IEPS no admite los aportes de *trabajo voluntario* en la elaboración de las canastas, *a priori* basados en relaciones de *reciprocidad*, mientras éstos no sean computados como costos. Se cuestiona, entonces, una eventual influencia que esta aproximación de la viabilidad económica pueda tener en la subjetividad de los miembros de las organizaciones y en la difusión de una racionalidad instrumental.

Citando a Vázquez (2010, pág. 105), desde una perspectiva de economía substantiva, «para los emprendimientos asociativos, los costos que asumen durante la actividad productiva y los precios que obtienen en el mercado, así como la tecnología accesible y la productividad alcanzada son factores relevantes para su sostenibilidad; el problema radica cuando la concepción y [la] medición de esta última se reduce a estos factores». Para la organización citada, la elección de cuantificar el *trabajo voluntario* que implica la elaboración de las canastas —referido por los miembros como el *esfuerzo comunitario* antes tratado exclusivamente en términos políticos— y transparentarlo en el costo final se justificó por la intención de generar confianza respecto de su viabilidad económica frente al IEPS y obtener, así, el financiamiento necesario para cubrir el proyecto de ampliación de la infraestructura.

Adicionalmente, la presión a la *tecnificación* ha provocado en varias organizaciones la adopción de estrategias que priorizan el factor *capital* —concretamente, la compra de maquinaria industrial— por encima del factor *trabajo* —por ejemplo, la ampliación de la remuneración y la protección social de los miembros— al momento de distribuir el ingreso y los posibles excedentes. Previamente a la inscripción en el mercado público, una práctica común de las organizaciones estudiadas había sido destinar una proporción de estos recursos a ampliar las formas de remuneración al trabajo de los miembros, por encima de la inversión en capital fijo, orientado a la tecnificación del proceso productivo. Destaca que para la mayoría de los miembros de estas organizaciones, los ingresos generados por las ventas representan un ingreso complementario, cuyo valor es menor o igual al salario básico unificado (SBU) (USD 366 en el año 2016).[7] De ahí

que según los representantes de estas iniciativas, toda acción posible para ampliar la remuneración de los miembros responde a la misión de mejorar los ingresos de estos últimos y compensar períodos en los que se registró menores volúmenes de ventas.

Los casos de organizaciones que proveen los servicios de alimentación, limpieza y confección de uniformes escolares —en su mayoría de la trayectoria de los emprendimientos de economía popular formalizadas a partir de la LOEPS— ilustran las tensiones derivadas de la presión a la tecnificación. De hecho, al momento de asociarse, los integrantes de estas iniciativas generalmente disponen de poco o ningún capital fijo, incluso disponen solamente de su fuerza de trabajo (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2019). Por lo tanto, al verse frente a la exigencia de tecnificación —disponibilidad de cocina, horno y tanque de gas industrial, en el caso de alimentos; aspirador industrial, en el caso de limpieza; y máquinas *overlock*, elasticadoras, recubridoras, trilladoras, en el caso de textiles—, estas iniciativas se enfrentan a la disyuntiva de modificar sus modos de funcionamiento.

En dos asociaciones dedicadas al servicio de alimentación y de limpieza en los centros infantiles públicos (entrevistas realizadas en abril de 2016), las dirigentes entrevistadas declararon explícitamente que la práctica habitual consistía en la distribución de ingresos en función del trabajo realizado por las socias (horas prestadas). En el caso de la asociación que provee el servicio alimentación se observó una peculiaridad: todas las doce socias-trabajadoras estaban afiliadas al sistema de seguridad social ecuatoriano; característica inusual de este tipo de organizaciones que comparten una trayectoria similar (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2019). Destaca además, que esta afiliación resultaba de aportes voluntarios mensuales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) por parte de las socias (por un monto de USD 65 hasta finales de 2015) en calidad de particulares y, por tanto, el valor del aporte provenía de sus ingresos individuales, más no de una figura laboral de relación de dependencia —en la cual la asociación actuaría como empleadora—. De hecho, en asamblea general del 2013, las socias habían acordado en realizar los aportes voluntarios e individuales a la seguridad social, con el objetivo de asegurar su atención médica y la de sus hijos menores de edad, en coherencia con la misión

principal de la organización que se resume en mejorar las condiciones de vida de sus miembros.

Dicha elección, refleja lo que Hinkelammert and Mora (2003), desde una perspectiva de economía popular, denominan racionalidad reproductiva, la cual no deja de ser vista por varios actores gubernamentales como una producción de irracionalidad desde el pensamiento económico dominante. En términos de Muñoz (2013, pág. 117), «según la concepción formal de la economía, la compra de equipos más modernos que ahorran mano de obra, sus cargas sociales y los eventuales conflictos, sería formas de producción de racionalidad». Sin embargo, durante el año 2016, ambas organizaciones —frente a la presión de financiar una parte del capital industrial solicitado para su participación en la compra pública— debieron reducir temporalmente la repartición de ingresos entre sus miembros para dirigir una proporción de los primeros —proporción variable según el volumen de las ventas— a asegurar una serie de aportes destinados a financiar la compra de maquinaria. Frente al imperativo de tecnificación, en el caso de la asociación de limpieza, las socias entregaron USD 100 con frecuencia trimestral durante el año 2016 —lo que representó más de la cuarta parte del promedio de sus ingresos totales—. En el caso de la asociación dedicada a la preparación de alimentos, las socias decidieron suspender los aportes voluntarios a la seguridad social, con el fin de alimentar un fondo común para el pago de obligaciones financieras, en su mayoría, relacionadas con la compra de capital técnico y de trabajo.

De manera general, este tipo de prescripciones de los programas de compra pública han repercutido en la capacidad que tienen las organizaciones de crear condiciones estables para cubrir las necesidades materiales de reproducción de sus integrantes. Al respecto, Coraggio (2008) sostiene que la ideología mercantilista reduce el problema de la sostenibilidad económica de las organizaciones a su capacidad de internalizar exitosamente las reglas de juego del mercado, privilegiando la posibilidad de generar un excedente —entendido como el saldo monetario favorable entre ingresos y gastos—. Vázquez (2010, pág. 106) plantea que en el caso de que ese saldo monetario favorable se logre a partir de sacrificar la calidad de vida de sus miembros se estaría frente a una irracionalidad mate-

rial. En otras palabras, si los trabajadores obtienen menores ingresos a los mínimos que la sociedad establece (por ejemplo, el SBU) «y sin embargo, ahorran o invierten algo de esos magros ingresos, no están apropiándose ni utilizando un excedente económico, sino renunciando a una parte adicional de su reproducción mínima inmediata».

Competencias de los miembros bajo el paradigma de la profesionalización

En la misma línea, las tensiones derivadas del imperativo de *profesionalización* de los miembros de las organizaciones responden a lo que DiMaggio and Powell (1983) identifican como *isomorfismo normativo*. De hecho, en cumplimiento con el criterio de capacidad instalada, los miembros de las organizaciones deben demostrar cualificaciones técnico-profesionales que garanticen la calidad de sus procesos productivos. Los programas de compra pública devienen así un vector para la difusión de normas sobre el comportamiento organizativo y profesional, al legitimar el reconocimiento de cualificaciones, avaladas por un organismo oficial, en detrimento de la valorización de otro tipo de conocimientos adquiridos fuera del sistema formal. Esta presión a la profesionalización ha contribuido asimismo, a un eventual abandono de atributos (anteriormente valorados como solidarios) que los miembros de las organizaciones movilizan al momento de decidir sobre la adhesión de nuevos integrantes. Así, por ejemplo, una condición de *vulnerabilidad* compartida con estas personas —por ejemplo, la condición de madre soltera o de jefa de hogar— ha adquirido menor prioridad que la disponibilidad de competencias técnicas, puesto que estas últimas son determinantes para asegurar la contratación con el Estado.

El caso de una cooperativa dedicada a la confección de uniformes escolares para establecimientos públicos (entrevistas realizadas en mayo de 2016 y febrero de 2017) ilustra esta tensión. El mercado público se ha convertido en la principal fuente de ingresos de la cooperativa (70% de las ventas totales). Más allá de la dimensión económica en términos de generación de ingresos, las entrevistas realizadas a un grupo de socias de la organización (mujeres entre 20 y 40 años de edad) advirtieron que la percepción general sobre las ventajas de su adhesión a la cooperativa implica el hecho

de haber logrado una «real profesionalización de su actividad productiva» (entrevistas de febrero 2017). De ahí que las socias consideran esta experiencia como un logro por cuanto implicó la culminación de un proceso de desarrollo de competencias técnicas avalado por el Estado. La presidenta de la organización habría interiorizado el *requisito* según el cual la condición de merecimiento del status de socia es evaluado en términos de competencias y funcionalidad, y, en palabras de Hillenkamp (2008), la relación de valor se define respecto al dominio de conocimientos técnicos. La estrategia de la organización se resume entonces, en integrar a trabajadoras más cualificadas de tal manera que logren ser más competitivas y justificar con ello la renuncia a enfocarse precisamente en las personas que experimentan dificultades o vulnerabilidad socioeconómica. Adicionalmente, las socias de la cooperativa reconocen que la importancia dada a la cualificación formal ha tenido cierta influencia en otras prácticas organizacionales, más allá de lo concerniente a la selección de nuevas socias. Un imperativo de profesionalización habría motivado la adopción por parte de la dirigencia de parámetros de gestión más estrictos y los efectos de subjetivación en torno a la búsqueda de «profesionalismo». De manera general, se reconoció y calificó negativamente que esta búsqueda habría provocado *menor flexibilidad* en aspectos cotidianos del funcionamiento de la cooperativa, por ejemplo, en cuanto a horarios o formalismo relacionados con permisos de enfermedad.

Dimensión territorial: dinamización de la economía local sin condiciones para la intercooperación ni el arraigo comunitario

Por su parte, durante su participación en los programas de compra pública, las organizaciones intervienen en dos tipos de transacciones: (a) el aprovisionamiento de insumos para la producción y (b) la comercialización de los productos o servicios demandados por las entidades públicas. En el primer caso, las organizaciones ocupan una posición de clientes, mientras que en el segundo cumplen el rol de proveedores del Estado. Bajo esta premisa, en los procesos de compra pública se busca que ambas transacciones —aprovisionamiento de insumos y comercialización de bienes finales— tengan lugar dentro de un mismo territorio. Concretamente, la evaluación de

la *dimensión territorial* de las organizaciones implica que estas iniciativas estén domiciliadas, con al menos seis meses de anticipación, en el territorio (es decir, el cantón) en el que se genere la demanda del bien o servicio a contratar.[8] Otro criterio relativo al ámbito territorial es la existencia de componente nacional en la producción de bienes o la prestación de servicios. Así, bajo la denominación de valor agregado ecuatoriano, expresado en porcentaje, la organización oferente que incorpore mayor componente de origen ecuatoriano en su actividad productiva será priorizada como proveedor en el proceso de compra pública.

La racionalidad que fundamenta este criterio se revela, en principio, compatible con una concepción substantiva de la economía por cuanto busca promover la dinamización de la economía local: la movilización de recursos endógenos para la satisfacción de necesidades locales. Sin embargo, las tensiones para las organizaciones han surgido cuando la presión hacia un tipo de relación restringida a los actores de un mismo territorio ha repercutido en las interacciones, anteriormente consideradas como estables, entre las organizaciones y su entorno. Es así que durante eventos clave en los procesos de compra pública, como el suministro de materias primas e insumos, la elección de proveedores de materia prima ha sido guiada únicamente por una lógica de *proximidad geográfica* a expensas de lo que Brunori (2007) define como *proximidad relacional* o *simbólica* que las organizaciones comparten con dichos actores. Esta priorización obedece con frecuencia a consideraciones de eficiencia y de calidad. Éste es el caso de dos organizaciones: una asociación y una cooperativa que operan en las ramas de la producción textil para la confección de uniformes escolares y de la agricultura y la transformación de alimentos para la provisión de refrigerios en hospitales públicos, respectivamente.

En el primer caso (entrevista realizada en marzo de 2017), según los líderes entrevistados, la misión última de generar y estabilizar los ingresos de la organización al servicio de las necesidades comunes de sus miembros, implicó adoptar medidas que fragilizaron posibles dinámicas de *intercooperación* o de *arraigo comunitario* (Hess, 2004); es decir la integración horizontal entre varios actores, en un esquema de reciprocidad ampliada[9] (Servet, 2013). Concretamente, para la elección de proveedores de materia

prima e insumos para la confección de uniformes escolares, la asociación optó por una fábrica textil convencional dentro de la misma circunscripción geográfico-espacial, en lugar de la hilandería ubicada en un cantón aledaño con cuyas socias compartía, además de una relación comercial previa, ciertas condiciones de vulnerabilidad comunes —presencia importante de madres solteras—. Esta elección fue valorada por la organización como oportunidad en términos de reducción de costos de producción (consideración de *eficiencia*), lo que permitiría generar un mayor nivel de ventas.

En el caso de la cooperativa agropecuaria (entrevistas realizadas en febrero de 2016 y marzo de 2017) se advierte una fractura conflictiva de las relaciones, tanto comerciales como interpersonales, entre la dirigencia y los miembros que cumplen un rol de proveedores de materias primas, al momento en que sus productos fueron desplazados por insumos de agroindustrias locales. Los dirigentes entrevistados manifestaron que la cooperativa ha debido abandonar parcialmente la provisión de materia prima con sus propios miembros-productores debido a ciertas preferencias particulares de productos agroindustriales por parte de la demanda estatal. Para los funcionarios de los hospitales públicos que coordinan la contratación del servicio de alimentación, el cumplimiento del criterio de territorialidad basta con asegurar aquellos alimentos que son locales simplemente porque se producen y comercializan dentro de un área geográfica particular. Frente a determinadas rutinas de los consumidores (relativas a consideraciones de *calidad*),[10] la dirigencia de la cooperativa en cuestión ha acudido a actores, como las agroindustrias o empresas distribuidoras, con los cuales comparten la ubicación geográfica, pero cuyos valores y modos de funcionamiento son divergentes. En términos de procesos productivos, estos actores no aseguran una producción respetuosa con el medio ambiente, y en cuanto a la propiedad de los medios de producción, ésta no es necesariamente colectiva. Tal elección finalmente no logra desafiar el control de las corporaciones y otras instituciones del sistema agroalimentario dominante.

En la misma línea, en la medida en que las organizaciones se rigen predominantemente por consideraciones de eficiencia se asiste al riesgo de un debilitamiento —e incluso abandono— del principio de administración

doméstica. Este último se traduce en la producción realizada al interior de un grupo cerrado que se destina al consumo de sus integrantes (véase Tabla 1). En efecto, ciertos miembros de las organizaciones estudiadas justifican la discontinuidad de las prácticas de autoconsumo al abordar cuestiones como la protección y el sustento material desde una perspectiva enfocada en el aumento del capital monetario. La discontinuidad de este tipo de práctica se observó en una organización comunitaria, conformada por agricultoras y agricultores orgánicos —o en transición hacia la agroecología— que forman parte de la Red Agroecológica del Austro (entrevistas realizadas en abril de 2015, marzo de 2016 y 2017). A través de esta estructura, la organización comercializaba la totalidad de productos bajo el esquema de canastas en los mercados agroecológicos locales de la provincia de Loja y en las ferias-mercado en la costa ecuatoriana. Sin embargo, desde el año 2015, el mercado público se ha convertido en el principal destino comercial de la organización en cuestión. Para diciembre de 2016, la demanda de productos frescos en el marco de los programas de alimentación infantil representó el 75% de las ventas totales de la organización.

Los representantes entrevistados explicaron que la reorientación de la estrategia comercial hacia la compra pública se justificó mediante dos factores. Por un lado, el hecho de que los consumidores finales de los programas públicos de alimentación infantil son los hijos y las hijas de familias de escasos recursos económicos de la provincia —entre las que se incluyen familiares de los mismos socios y socias de la organización—, la decisión de priorizar la entrega de alimentos orgánicos a los centros infantiles locales fue vista como una reivindicación de los valores de la organización (solidaridad y soberanía alimentaria). Por otro lado, más allá del plano ideológico, los representantes entrevistados justificaron la prioridad otorgada a la compra pública con un argumento relacionado con el mercado: los precios de venta fijados en la red (precio de la canasta a USD 13,5) tienden a ser menos atractivos que los precios de adhesión establecidos por el SERCOP.

La frecuencia a la que la organización recibía órdenes de compra se ajustaba convenientemente a su capacidad productiva. Sin embargo, los últimos tres meses del 2016 y los primeros meses del 2017, la demanda

aumentó al sumarse un centro infantil al conjunto de entidades beneficiarias. Los miembros de la organización afirmaron que esta modificación arbitraria de la demanda estatal —puesto que no hubo consulta previa con la asociación— impactó directamente en la planificación anual de sus cultivos. Frente a ello, varios productores decidieron atribuir una proporción de su producción —originalmente destinada al consumo personal y de sus familias— a los volúmenes entregados a los centros infantiles. La experiencia de uno de los productores más activos en la organización estudiada ilustra, en particular, la manera como se justificó esta elección que fue posteriormente compartida por varios de sus pares en la asociación. Frente al imperativo, de completar su producción para lograr entregar las cantidades solicitadas por el Estado, en los plazos estipulados en las órdenes de compra, el productor en cuestión decidió suplir la cantidad no-planificada con la producción que destinaba habitualmente a su consumo personal y familiar.

Este tipo de elección, de sacrificar el autoconsumo se justificó bajo la intención explícita de mantener el *compromiso* moralmente adquirido con la asociación —entregar el volumen de productos previsto en el contrato con el Estado— y evitar un eventual conflicto al interior de la organización; motivación que, según autores como Ahrne and Brunsson (2005), equivale a una experiencia social tan legítima como la construcción de un acuerdo. Adicionalmente, la oportunidad de obtener ingresos adicionales en el mercado público fue considerada lo suficientemente válida por ciertos socios-productores, incluso bajo el riesgo de fragilizar la relación producción-reproducción que habría contribuido a asegurar una alimentación adecuada de los miembros y sus familias. El presidente de la asociación consideró además que se había tomado la decisión moralmente adecuada dado que sus productos «llegarían al estómago de quienes más lo necesitan» (entrevista de marzo de 2017).

Finalmente, puesto que todas las hortalizas producidas en las *chakras* (parcelas de tierra) son accesibles en la economía externa (disponibilidad de bienes sustitutos), los productores manifestaron que para su alimentación familiar podrían recurrir a esa fuente de manera provisoria. En efecto, para ellos fue necesario privilegiar la mejor combinación posible de recur-

sos considerados como limitados para lograr el objetivo deseado: entregar los volúmenes acordados en los plazos establecidos en el contrato con el Estado. En un marco de escasez, la noción de eficiencia estaría, por lo tanto, incluida en la definición de este tipo de estrategia. No menos importante, la ausencia de especificaciones de orden *medioambiental* en la política de compra pública se revela como un desincentivo para las organizaciones que reivindican proyectos agroecológicos, —o de transición a la producción orgánica— por cuanto ello no constituye una real ventaja comparativa durante su participación en la compra pública, frente a otras iniciativas con técnicas convencionales de producción basadas en la revolución verde. Uno de los efectos de este vacío ha sido la *flexibilización* de principios que se traduce en el abandono de técnicas de producción orgánica y de diversificación productiva.

Los casos como la organización comunitaria citada en párrafos anteriores y la organización arraigada en el movimiento agroecológico (entrevistas realizadas en febrero de 2017) ilustran esta búsqueda de coherencia entre la actividad productiva y la integración de la diversidad sociocultural y de los ecosistemas de sus territorios. En el discurso de los líderes entrevistados, las relaciones armoniosas entre los seres humanos y su entorno natural determinarían la reproducción de la vida ampliamente entendida. No obstante, no existe voluntad de distinción por parte de las entidades contratantes entre los procesos de producción dominantes en la economía convencional y aquellos procesos reivindicados en las organizaciones de producción orgánica. En consecuencia, a partir de su participación en la compra pública, las organizaciones anteriormente citadas se han enfrentado al dilema de modificar sus prácticas de producción basadas en técnicas ancestrales o recurrir, al menos parcialmente, a bienes producidos fuera de su organización —pero en la misma localización geográfica— a partir de técnicas agrícolas convencionales dominantes, con el único objetivo de cumplir con los tiempos y volúmenes estipulados en los contratos con el Estado.

Para comprender la fuente de esta disyuntiva, fue necesario identificar las *preferencias* de determinados alimentos por parte de las instituciones públicas contratantes en relación con la *oferta* de productos de las organi-

zaciones. Aunque los productos solicitados por los establecimientos públicos son, en su mayoría, producidos por los miembros de estas organizaciones, se observa que ciertos productos autóctonos como la oca, el camote (ambos tubérculos) y la quinua (pseudocereal) son menos recurrentes en la demanda del Estado, pero forman parte de los cultivos priorizados por las organizaciones proveedoras. Por su parte, aunque la papa es el tubérculo más solicitado por las instituciones públicas y este producto también tiene un peso relevante en la producción de las organizaciones estudiadas, sus cultivos son comúnmente alternados con otras variedades de tubérculos como la oca o el camote. Este principio de *alternabilidad*, común para los agricultores agroecológicos, no ha sido considerado por los funcionarios de los centros infantiles u hospitales públicos al momento de la formulación de menús y, por consiguiente, para la contratación del servicio de alimentación. Existe entonces, una presión implícita hacia la *especialización* en determinados productos básicos en detrimento de una diversificación productiva, según criterios como el respeto a las estaciones o a las tradiciones ancestrales.

Pluralidad de sujetos políticos y acción pública de la economía popular y solidaria

Como se expuso en la sección anterior, las iniciativas de economía popular y solidaria, en su rol de proveedores de bienes y servicios públicos, se enfrentan a un proceso de isomorfismo en el marco institucional vigente. De hecho, a través de la adopción de normas y procedimientos basados en una concepción predominantemente formal de la economía, los modos de funcionamiento de las organizaciones involucradas —en cuanto a sus prácticas de producción, gestión, gobernanza, entre otras— estarían siendo moldeados por el poder político-administrativo lo que ha generado tensiones, tanto al interior de las iniciativas, como entre ellas y otros actores institucionales. Sin embargo, como indica Laville (2005), este tipo de constatación no debe provocar una sospecha sistemática, ni una visión pesimista del rol que cumple la economía solidaria en su entorno institucional, así como en el sistema político, en general. Desde un enfoque de la institucionalización como proceso de *doble movimiento*, en esta subsec-

ción se examina la manera en que las organizaciones de economía popular y solidaria responden a la coexistencia de lógicas institucionales en tensión, —lógicas de redistribución y mercado basadas en consideraciones de la economía formal, frente a lógicas de reciprocidad y administración doméstica basadas en consideraciones substantivas— a partir de su participación en la compra pública.

Para ello, es necesario interrogarse sobre la existencia de espacios públicos intermedios disponibles para la interacción entre las organizaciones y las autoridades gubernamentales que gestionan la política en cuestión. En este sentido, a partir de la teoría del espacio público (Fraisse, 2005; Fraisse, Guérin, and Laville, 2007; Laville, 2005), se busca descifrar bajo qué *modalidades* ocurren estas interacciones y con base en qué proyectos se motivan. Se analiza, por lo tanto, de qué manera y bajo qué configuraciones institucionales (es decir, estructuras) las iniciativas deciden ampliar sus prácticas socioeconómicas hacia acciones colectivas posicionadas en el espacio público que les permita cuestionar o validar el marco institucional vigente.

Cámaras de EPS: formas inéditas de organización política

Restituir el origen de las denominadas cámaras de EPS implica identificar el *impulso inicial* que provocó la puesta en marcha de esta iniciativa, el tipo de actor que la propició y la motivación detrás de la misma. Por un lado, las autoridades del SERCOP atribuyen esta iniciativa de federación a la gestión proactiva de esa entidad como parte de sus atribuciones orientadas al fomento de la participación de la EPS en la compra pública (entrevista al asesor de Dirección General, febrero de 2017). Por otro lado, al interrogar a los representantes de las asociaciones involucradas en este proceso sobre cuál fue su *motivación* para formar parte de este organismo de representación, se advierte una voluntad de coordinación entre unidades productivas para posicionar en el debate público tanto las *necesidades*, como los *problemas comunes* de un sector en su conjunto. No menos importante, en sus discursos, los representantes de estas organizaciones convergen sobre el hecho de que —ante la incertidumbre de posibles cambios en las políticas orientadas a la EPS en general y a la compra pública

en particular, a raíz de las inminentes elecciones de representantes del gobierno central, es necesario emprender un proceso de acción colectiva (entrevista a presidenta de la Cámara de Economía Popular y Solidaria de Pichincha (CEPSP), marzo de 2017).

Mediante la *cooperación*, considerada como estrategia en la medida en que revela una dimensión de *agencia* (Gasper, 2007), las asociaciones buscarían coordinar los intereses de múltiples actores y estructurar sus interacciones para lo cual crean vínculos, en mayor o menor grado, formalizados (Marival, 2011). Según esta perspectiva, la cooperación se traduce en la decisión y la acción por parte de las iniciativas de adherirse a estructuras representativas, tales como aquellas formas tradicionales —como las federaciones o los sindicatos—, o de crear figuras inéditas, como los colectivos con motivaciones políticas (Enjolras, 2009). En el caso de las asociaciones que conforman la CEPSP, los criterios clave para elegir la figura de representación y la forma de (inter)cooperación fueron la dimensión geográfica, por un lado, y la dimensión identitaria, por el otro lado. En cuanto a la primera, todas las organizaciones afiliadas operan en la misma provincia donde se constituye la cámara, sin importar la rama económica de sus actividades. En cuanto a la dimensión identitaria, ésta aborda el sentimiento de *pertenencia* de las iniciativas a un sector específico, cuyas fronteras estarían bien delimitadas en el imaginario que comparten estos actores: las asociaciones de producción y de servicios que nacieron con la LOEPS, excluyendo así —de manera retórica y en la práctica— otras formas organizacionales provenientes de distintas trayectorias. De ahí que la propuesta final no implicó una lógica gremial-profesional, sino una lógica política.

En cuanto a la dimensión identitaria, según autores como Stryker and Burke (2000), la identidad se refiere a los atributos que definen a la organización como distinta de otras iniciativas, especialmente aquellas que comparten la misma categoría institucional, en nuestro terreno de investigación, la EPS. Al respecto, autores como Glynn (2008) han demostrado que la identidad influye en la forma en que la organización prioriza las expectativas y las maneras de hacer frente a las presiones institucionales; y, más importante aún, determina qué repertorios de posibles respuestas se deberían adoptar para alcanzar las primeras y contrarrestar las segundas presiones institu-

cionales. En el caso de la CEPSP, toda estrategia de cooperación entre organizaciones afiliadas se fundamenta explícitamente en el objetivo último de garantizar la *continuidad* de la participación de estas iniciativas en los programas públicos y el acceso a los recursos que ello implica —en especial aquellos provenientes de la compra pública—. En este sentido, Dahan (2005) señala que tal estrategia conllevaría a compartir el poder entre organizaciones-miembros en los momentos de negociación con las autoridades gubernamentales, así como a reconocer y promover posibles interdependencias.

De ahí que, previamente al lanzamiento público de la CEPSP, la dirigencia llevó a cabo una reunión con representantes de varias asociaciones de otras cinco provincias (Guayas, Los Ríos, Santa Elena, Manabí, Cotopaxi), cuyo objetivo fue intercambiar *experiencias exitosas* y *fallidas* como proveedores del Estado e instar a la conformación de cámaras provinciales que representen a las iniciativas registradas como EPS de cada uno de estos territorios. Al final de la reunión se lanzó la propuesta de —una vez conformadas las cámaras provinciales— crear una «confederación de cámaras de la EPS» del Ecuador. De hecho, con los territorios representados en esta reunión (seis provincias) se alcanzaba el mínimo necesario de miembros para la constitución legal de este organismo de representación de tercer nivel. En efecto, unas semanas más tarde al evento mencionado, las asociaciones de las provincias participantes decidieron conformar cámaras provinciales en estos territorios y, unos meses más tarde, iniciar un proyecto de confederación de estas cámaras.

Al interrogar a la presidenta de la CEPSP —que cumple también la función de presidenta de la Confederación Nacional de Cámaras de Economía Popular y Solidaria (CONACEPS)— sobre los resultados más visibles que obtuvieron como sector a partir de la puesta en marcha de estrategias de acción colectiva, ella destacó la capacidad de interpelar y ejercer presión a las autoridades gubernamentales en el espacio público respecto de ciertas condiciones de la política de compra inclusiva que provocan tensiones en el funcionamiento interno y externo de las organizaciones afiliadas. Según esta dirigente, como confederación han podido intervenir con mayor margen de maniobra en el debate público sobre todo aspecto que afecte a sus prácticas socio-productivas.

Respuestas frente a las presiones institucionales: ¿un contramovimiento incipiente?

A continuación, se discute las acciones concretas que derivaron de la acción colectiva de ambos organismos, así como la potencialidad de estos resultados para atenuar las tensiones que emergen de la participación de las organizaciones de EPS en la compra pública. Tres temas han sido ampliamente *problematizados* en el espacio público y han resultado en lo que la presidenta de la confederación califica como «logros para el sector» (entrevista en la radio pública Pichincha Universal del 3 de septiembre de 2018). De manera general, estos logros se caracterizan por posicionar en el espacio público una crítica a la visión formal de la economía.

Redefinición de precios de adhesión: Tras aproximadamente seis meses de encuentros —las reuniones comenzaron en septiembre de 2018 y concluyeron a finales de febrero de 2019—, entre representantes de las cámaras confederadas y funcionarios del SERCOP y del Ministerio de Educación (MINEDU), se realizó una revisión conjunta de todos los costos correspondientes a la fabricación del *kit* de uniformes escolares que el ministerio en cuestión entrega gratuitamente a los alumnos de escuelas públicas en el marco del programa Hilando el Desarrollo. El resultado de este ejercicio participativo —en el que se valoró e integró la experiencia de los y las dirigentes de asociaciones de confección textil— fue el ajuste de los precios de adhesión de las seis prendas que componen el *kit*. Este ajuste implicó un incremento de entre el 10 y 15% de los precios vigentes.

En términos de Vaillancourt (2013), esta experiencia podría ser calificada de co-construcción por cuanto el resultado obtenido refleja un compromiso explícito entre los actores involucrados: tanto las asociaciones consultadas, como las autoridades gubernamentales reconocieron la pertinencia de estos nuevos precios y ratificaron su validez. Anteriormente a esta experiencia en el espacio público, el precio del *kit* resultaba exclusivamente de un estudio de mercado elaborado por la entidad contratante (en este caso el MINEDU) que luego era aprobado por el SERCOP e integrado directamente en la ficha técnica respectiva. No existía, ninguna fase previa de consulta ni de validación de estos precios con representantes de las organizaciones. Así, varias de ellas debían maniobrar en sus prácti-

cas de producción para reducir costos a expensas de una eventual reconfiguración de su misión. De ahí que, como se expuso en la sección anterior, debido a la priorización de consideraciones de eficiencia, varias de las organizaciones estudiadas experimentaron un desplazamiento de sus objetivos sociales o políticos (e incluso medioambientales) que pasaron a ser secundarios. En todo caso, el ajuste de precios del *kit* de uniformes representó una primera manifestación de la función democrática —que iría de la mano con su función productiva— de los actores de la EPS (Enjolras, 2009). No obstante queda aún alrededor de seiscientos ítems (bienes y servicios) catalogados que deberán pasar por una revisión conjunta de precios, lo que posiblemente pondrá a prueba la continuidad de este ejercicio de participación.

Evaluación participativa de competencias frente al imperativo de profesionalización: Como resultado de la negociación entre la CONACEPS, el SERCOP y la Secretaría Técnica de Capacitación (SETEC), a partir del año 2019, las cámaras de EPS han emprendido un proceso de formación y calificación por parte de la SETEC para ser reconocidas como «organismos evaluadores de conformidad», con una vigencia de dos años (con posibilidad de renovación). Este estatus se refiere al hecho de que las cámaras podrán certificar las competencias y las cualificaciones solicitadas a los miembros de las organizaciones que desean participar en la compra pública. Según la presidenta de la CONACEPS, la certificación de competencias implicaría «un proceso de evaluación integral en el que las personas deberán demostrar su dominio cognitivo, práctico, e incluso afectivo, sobre el trabajo que realizan en cada una de sus áreas» (publicación en Twitter del 2 de marzo de 2019).

Como se analizó anteriormente, parte de la evaluación de las organizaciones que buscan participar en la compra pública había consistido en el examen del grado de cualificación de sus miembros en términos de experiencia formal y documentada de estas personas, participación en acciones de capacitación formal, o certificaciones de calidad obtenidas por la organización, con el fin de garantizar la calidad de los procesos productivos. La propuesta presentada por las cámaras de EPS pretende precisamente contrarrestar el carácter formalista con el que se concibe al conoci-

miento en el marco del esquema de evaluación vigente, así como el carácter vertical con el que se ha venido implementando el acceso a este recurso.

En este sentido, la presidenta de la CONACEPS, en una entrevista realizada por la radio pública Pichincha Universal en septiembre de 2018, resaltó el «cambio de paradigma» que se pretende alcanzar a través de la propuesta según la cual las cámaras se convertirían en organismos evaluadores de una pluralidad de competencias de sus miembros, bajo un enfoque substantivo. Para ello, la demanda del sector radica en implementar mecanismos de evaluación participativa (entre pares) que permitan valorizar y recuperar el conocimiento adquirido fuera del sistema formal convencional. Sin embargo, dado que serían las propias organizaciones que devienen «juez y parte» en el proceso de evaluación de sus distintas competencias, éstas se verían frente a nuevas tensiones como, por ejemplo, el riesgo latente de cooptación de los dirigentes de las cámaras participantes. Aun así, el potencial que tiene esta propuesta radica en la posibilidad de atenuar una marcada presión hacia la profesionalización de la EPS que ha venido deslegitimando formas (más) plurales e inclusivas de concebir y evaluar el conocimiento.

Certificación de la calidad según consideraciones substantivas: En el año 2018, a partir de la expresión colectiva desde algunas cámaras provinciales sobre la inconformidad respecto de la evaluación de la calidad en el marco de la compra pública, el IEPS formuló la propuesta de implementar la denominada marca «somos EPS». Según el director del IEPS, las organizaciones que cuenten con esta marca tendrán una exoneración del impuesto a la renta siempre y cuando estas iniciativas demuestren la reinversión de los eventuales excedentes en la misma organización. El IEPS ha emprendido el desarrollo de una serie de talleres de consulta con varias cámaras provinciales y ciertas redes de integración, con el fin de construir de manera participativa los distintos requisitos que deberán cumplir las organizaciones de EPS para acceder a la marca mencionada.

Enjolras (2009) argumenta que las políticas públicas adoptan, en la mayoría de los casos, una forma descendente en la que las autoridades públicas definen las normas, los objetivos y los recursos. Sin embargo, ello no implica que las organizaciones de la sociedad civil no puedan ser involucradas en la definición de estos estándares y objetivos a través de

la participación en arenas oficiales de negociación (Marival, Petrella and Richez-Battesti, 2014). Por su parte, según los representantes de las cámaras provinciales, la propuesta de establecer un distintivo para el sector de la EPS «pensado colectivamente» y en consulta con las organizaciones beneficiarias representa una oportunidad para atenuar ciertas tensiones derivadas de la política de compra pública. En términos generales, la co-construcción de un instrumento propio a la EPS permitiría evidenciar los modos de funcionamiento de las organizaciones, en especial, la articulación que existe entre la función económica de las iniciativas y la persecución de objetivos socio-políticos.

En el marco de evaluación vigente en los dispositivos de compra pública, la presión a la profesionalización de los miembros, como garantía de calidad de sus actividades productivas, ha contribuido al desplazamiento de ciertos criterios valorados como solidarios por estas personas. En un registro similar, la dimensión territorial ha pasado a ser evaluada desde una lógica de proximidad únicamente geográfica en detrimento de una lógica de proximidad relacional —y de valores propios a la reciprocidad—. En esta línea, al igual que la cuestión de la profesionalización como garantía de calidad, la dimensión territorial responde a consideraciones de eficiencia. De ahí que la co-construcción de una marca del sector que considere este tipo de aspectos presentaría un potencial para revalorizar ciertas dinámicas de solidaridad, reciprocidad y arraigo comunitario que han sido debilitadas durante la participación de las organizaciones en la compra pública. Además, esta iniciativa abriría un espacio para integrar aspectos de orden medioambiental en la caracterización y la evaluación de las organizaciones; aspectos que han sido relegados en el modelo de evaluación vigente. En la fase de discusión entre autoridades públicas y organizaciones de EPS (vigente al momento de esta investigación) existía aún incertidumbre de lo que resultará de esta propuesta. En todo caso se percibía de parte de las organizaciones afiliadas a las cámaras y a las redes cierta expectativa a su favor. Una vez adoptada la propuesta de la marca mencionada, quedaría por verificar en el mediano plazo, si (y en qué medida) las autoridades públicas aplican esta acción centrándose en la consecución de objetivos, *a priori*, co-construidos.

Redes y consorcios de EPS como formas de intercooperación económica ad hoc

En el año 2015, bajo la iniciativa del IEPS se llevó a cabo un proceso de convocatoria destinada a las iniciativas registradas en sus bases de datos institucionales en las siete zonas de planificación del Ecuador; iniciativa que fue implementada paralelamente a las convocatorias realizadas por el SERCOP para la realización de espacio de consulta sobre el sistema de contratación pública. La convocatoria a una serie de talleres organizados por el IEPS fue dirigida a aquellas organizaciones que han sido, al menos en una ocasión, beneficiarias de los servicios de esta entidad. El objetivo de estas acciones fue promover la creación de las denominadas «redes productivas de la EPS», más tarde denominadas «redes de integración económica de la EPS».

De las observaciones realizadas en las experiencias de redes, —particularmente, el caso de la red de Imbabura— se advierte que en toda actividad emprendida por estas estructuras aparece el IEPS como protagonista e impulsor de la iniciativa de agrupación. Durante la fase inicial de este proceso de federación, el IEPS cumplió un rol determinante en la resolución de conflictos relacionados con una falta de confianza mutua entre organizaciones. De hecho, anteriormente a la participación en la compra pública, muchos de los miembros de las organizaciones afiliadas a las redes competían entre sí para acceder a los procesos de contratación. De ahí que el IEPS habría fomentado un terreno común para debatir diferentes interpretaciones y proponer opciones de intercooperación (principalmente económica) entre las asociaciones activas en ese territorio. A diciembre de 2017, se registró un total de trece redes de integración económica que reúnen, en conjunto, a 234 organizaciones —principalmente asociaciones de producción y unidades económicas familiares en proceso de asociación— (SEPS, 2018).

Una de las autoridades del IEPS indicó que la labor que cumple esta entidad mediante la creación de redes de EPS se traduce en «el fortalecimiento del trabajo asociativo de los emprendimientos, ayudándolos a ser más organizados, competitivos y confiables ante los ojos de las entidades públicas y privadas» (entrevista al coordinador de la Unidad de Intercambio y Mercados del IEPS-Imbabura, abril 2016). Frente a ello, es posi-

ble cuestionarse en qué medida los procesos coordinados por esta entidad gubernamental para la integración de la EPS consideran implícitamente a las iniciativas como un mundo heterónomo (Eme, 2009), profundamente dependiente de la regulación pública que las promueve. De hecho, estos procesos refuerzan la subordinación de los actores hacia el poder político-administrativo. De ahí que la influencia de las lógicas movilizadas por este último —por ejemplo, el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas únicamente factible a través de su inscripción en el mercado— se materializa en la relación entre las organizaciones de base y las estructuras intermedias a nivel de campo (en este caso las redes). Estas últimas, terminan reproduciendo y promoviendo las lógicas dominantes y las iniciativas que las conforman, lejos de ser tratadas como sujetos autónomos, serían consideradas como un complemento dependiente del poder político-administrativo en el marco institucional vigente. Este hecho generaría, a su vez, sesgos técnicos, pero también políticos en la medida en que, como señala Eme and Laville (2006), las contribuciones de la economía solidaria a la sociedad —por ejemplo, el ejercicio de la democracia o la utilidad social, entre otros aspectos— podrían verse opacadas o instrumentalizadas.

Asimismo, destaca que ninguna iniciativa que opera bajo otra forma jurídica que no sea la de asociación forma parte de la red. La presidenta justificó esta *exclusividad* en beneficio de una determinada figura legal con el hecho de que otros sectores, y en particular el sector cooperativo, dispondrían ya de organismos y plataformas ampliamente representadas en el espacio público, tales como las uniones y federaciones. De la experiencia relativa al establecimiento de redes, se advierte que la dimensión económica de estos organismos ha sido cada vez más priorizada y fortalecida. De esta iniciativa de integración surgió asimismo, la figura de «consorcios de la EPS», orientados exclusivamente a la compra pública. En términos generales, los consorcios consisten en la *puesta en común* de *recursos* materiales e inmateriales entre varias asociaciones afiliadas a una red, con el fin de asumir contratos con las entidades gubernamentales por volúmenes y montos elevados. Para comprender cómo funciona esta figura *ad hoc* a la compra pública es importante ubicar la motivación en el contexto actual de la política mencionada.

En un contexto de inestabilidad económica, surgió la iniciativa de establecer los denominados consorcios de la EPS. En realidad, el único caso que fue posible rastrear fue el consorcio emprendido por asociaciones dedicadas a la preparación de alimentos, con el objetivo de proveer el servicio de alimentación a un promedio diario de trescientos funcionarios de una empresa pública (CELEC-EP) en la Amazonía ecuatoriana. Según datos del IEPS (2019), el monto de la contratación ascendió a más de un millón y medio de dólares que equivale a uno de los montos más significativos en la participación de la EPS en los procesos de compra pública inclusiva. Para las asociaciones que integran el consorcio, la puesta en común de recursos implicaría, en principio, compartir sus locales, equipos e incluso el tiempo destinado a la gestión. De hecho, esta estructura facilitaría a las organizaciones asociadas para establecer una política de compra de insumos y materia prima coordinada.

Adicionalmente, más allá de las ventajas en cuanto a la adquisición y distribución de recursos, los trabajos de Marival (2011, pág. 71) sugieren que «estas coaliciones contribuirían a estructurar las relaciones y a estabilizar las reglas del juego entre las organizaciones asociadas para garantizar su permanencia (o incluso la supervivencia) en el mercado». Según la autora, paradójicamente, un contexto restrictivo —donde una de sus efectos sería la presión hacia la competencia— podría fomentar el desarrollo de comportamientos menos competitivos hacia un mejoramiento de la producción. En efecto, el objetivo de la puesta en marcha de consorcios se traduciría, por una parte, en la regulación de una latente dinámica de competencia entre organizaciones mediante la creación de «situaciones de cooperación» que Dagnino *et al.* (2007) definen como estrategias de «coopetición» (*coopétition* como término original en francés). Por otra parte, en el marco de un consorcio, las organizaciones crearían situaciones de dependencia mutua (Marival, 2011) —o interdependencias basadas en relaciones de reciprocidad desde el enfoque de Polanyi (1944)— que contribuirían a reducir la incertidumbre sobre la adjudicación y la renovación de los contratos con el Estado.

Esta modalidad de arraigo, a su vez permitiría contrarrestar el poder y la influencia de los poderes públicos sobre la EPS por cuanto, *a priori*,

genera mayor margen de maniobra para las organizaciones en las arenas locales de negociación. En todo caso, debido al carácter aún incipiente de estas experiencias, queda un terreno fértil para explorar el desarrollo y la evolución de las mismas, así como los riesgos de instrumentalización a las que están expuestas —por ejemplo, el riesgo de cooptación de los líderes de estas iniciativas con el fin de convertirlos en sus interlocutores oficiales, bajo una lógica clientelar—. Solamente el tiempo permitirá evaluar en qué grado y bajo qué condiciones sería posible materializar las potencialidades anteriormente presentadas.

Conclusiones y desafíos transversales de la institucionalización de la economía solidaria

Un reto importante para la economía solidaria, se refiere a la cuestión del reconocimiento público de estas organizaciones. Por un lado se trata de visibilizar y reconocer en el espacio público a las iniciativas, así como los retos que éstas plantean y a los que se enfrentan. Por otro lado, la supervivencia y la sostenibilidad de las propias iniciativas dependen de este reconocimiento (del apoyo y los recursos resultantes) para desarrollar su actividad. En efecto, estas organizaciones persiguen un objetivo social a través de la venta de bienes y/o servicios en el mercado, pero los recursos mercantiles resultantes de esta actividad pueden revelarse insuficientes, dentro del marco competitivo actual, para garantizar el coste adicional de producción resultante de la búsqueda de objetivos medioambientales, de equidad y/o la producción de beneficios colectivos. En este caso, el reconocimiento público permite que estas iniciativas interioricen estas cuestiones mientras actúan en los mercados, al contar con apoyo de recursos adicionales. Estos últimos, pueden provenir del propio mercado, a través de mecanismos como el etiquetado y la certificación, o la integración de cláusulas sociales. Éstos pueden ser recursos voluntarios, en particular a través de la participación en redes, federaciones, y también recursos estatales (subsidios y subvenciones) a través del reconocimiento en el campo de las políticas públicas. Es así que varios autores han destacado la necesidad de que estas organizaciones hibriden diferentes tipos de recursos

para poder, a largo plazo, continuar asegurando un propósito social en el mercado independientemente de los estándares del mercado y de las políticas públicas (Laville and Nyssens, 2001).

A lo largo de la historia y en diferentes contextos geográficos, las iniciativas de economía solidaria se han integrado progresivamente en las políticas públicas, lo que ha permitido su reconocimiento político, como mencionó anteriormente, y en particular el acceso a subvenciones a cambio de su producción enmarcada en beneficios colectivos. En América Latina, desde la década de 2000, han surgido en diferentes niveles de poder —y también recientemente desaparecido en contextos como el de Brasil— una serie de políticas destinadas a la economía popular y solidaria, cuyos actores habían permanecido poco visibles en el espacio público y en la esfera del empleo formal.

Estos procesos de institucionalización se dan a menudo a partir de un doble movimiento, cuyos esquemas específicos varían en función de las formas de acción pública adoptadas por las organizaciones de economía solidaria, la sociedad civil y el Estado. En varios estudios, en diferentes campos, se ha analizado estos procesos de institucionalización para comprender, por un lado, cómo las organizaciones de economía solidaria consiguen inscribirse —e inscribir nuevas reivindicaciones sociales— en el debate público, constituirse como actores políticos (movimiento social) y conducir al desarrollo de políticas públicas. A su vez, la inclusión específica en el panorama de las políticas públicas influye en las organizaciones a diferentes niveles. No se trata de un simple informe de los efectos de las políticas públicas en las organizaciones, lo que podría creerse erróneamente si no se adopta una perspectiva histórica en el análisis, sino de una co-construcción del campo, entre la acción pública estatal y la acción pública de la economía solidaria. En efecto, más allá de la dimensión socioeconómica, la economía solidaria tiene también una dimensión sociopolítica. De ahí que, si bien estas dos dimensiones tienden a permanecer separadas en los estudios sobre la economía solidaria, existe un real interés heurístico en hacer dialogar a estas dos dimensiones en la investigación.

Estos procesos de institucionalización no están exentos de tensiones. En efecto, a cambio del acceso a los recursos públicos, la inscripción de las organizaciones en la acción pública estatal puede generar un efecto de

formateo según las prioridades del poder administrativo (gubernamental). Este fenómeno puede tener un impacto parcial en las prácticas efectivas de las organizacionales, e incluso conducir a comportamientos isomórficos de las mismas —y, por lo tanto, su pérdida de autonomía—. En el caso del Ecuador, tras el proceso de institucionalización, ha surgido una nueva ola de organizaciones, en una relación más funcional con las políticas públicas. De hecho, nuestro análisis advierte que, frente a la posibilidad de perder el acceso a los recursos públicos, varias organizaciones se han inscrito en una lógica de *adaptación* que se traduce en el cumplimiento riguroso de procedimientos evaluados por las distintas entidades del Estado para aumentar la legitimidad de estas iniciativas frente a sus públicos de interés, en este caso las autoridades gubernamentales (isomorfismo coercitivo según DiMaggio and Powell, 1983). De ahí, que los estudios de caso presentados pusieron en evidencia la manera en que las organizaciones de economía popular y solidaria tienden a naturalizar las normas establecidas por las autoridades públicas —por ejemplo, en términos de calidad o de viabilidad económica— y a parecerse cada vez más entre sí, independientemente de la figura legal que hayan adoptado para su registro. Estas organizaciones están asimilando los modelos de gestión promovidos por las entidades contratantes en los que aspectos como la potenciación tecnológica, la profesionalización de los miembros, la consolidación del capital y la especialización de la actividad, se distancian cada vez más de una concepción substantiva de la economía.

En las investigaciones, realizadas en diferentes contextos empíricos se ha observado que muchas tensiones de los procesos de institucionalización surgen del hecho de que el reconocimiento de las organizaciones de economía solidaria, que surgen con propuestas económicas innovadoras para responder a los desafíos sociales y ambientales, tiende a reducirlas a nichos de gestión de «problemas sociales», como la creación de empleo en el Norte —aunque esto tiende a evolucionar en torno a nuevas cuestiones relacionadas con la transición— o, en el Sur, en políticas específicas de reducción de la pobreza que apuntan a insertar a los pobres en los mercados. La economía solidaria adopta entonces un papel subsidiario, limitada a una «economía para pobres». En consecuencia, no se reconocen

las especificidades de la economía solidaria como pleno actor económico. Para la gestión cotidiana de la economía, la forma de empresa capitalista continúa siendo la forma de acción económica legítima (Laval, 2007). El desafío consiste entonces en reconocer públicamente las particularidades de la economía solidaria y de la pluralidad de la economía.

En este nivel, el Ecuador se presenta como una innovación social y un caso de estudio interesante en la medida en que diversos movimientos han llevado al reconocimiento institucional de la economía popular y solidaria y del pluralismo económico, en el discurso público y en la Constitución. Sin embargo, incluso dentro de este tipo de propuestas políticas más innovadoras articuladas con el Buen Vivir, en la operacionalización de las políticas públicas —evaluación de proyectos, técnicos y profesionales que acompañan a los proyectos—, existe una tendencia a utilizar criterios e indicadores resultantes de una concepción formal de la economía. Por ejemplo, se trata de mejorar el grado de inscripción de la iniciativa en el mercado formal, sin reconocer que una parte no monetaria de la autoproducción y una diversificación de los recursos pueden desempeñar un papel fundamental desde el punto de vista de la seguridad económica. La dificultad radica, entre otros factores, en el hecho de que según la concepción formal de la economía, dominante en nuestras sociedades, la pluralidad económica, principalmente a través de canales no monetarios, ha permanecido en lo invisible de las convenciones económicas y, por lo tanto, en lo impensado de lo impensable.

Algunos autores subrayan que la sostenibilidad de las iniciativas de economía solidaria depende de las condiciones más amplias para la institucionalización de una economía plural (Fraisse, 2003); es decir, de una economía que articule no solo una pluralidad de objetivos más allá de la maximización del beneficio, sino también una pluralidad de actores, modos de organización, recursos; para que estas iniciativas sean apoyadas por la acción pública estatal sin reducirse gradualmente a una concepción mercantil de la economía, debe haber una reconceptualización de la economía a todos los niveles, a fin de *conocer pero también reconocer*, en palabras de Honneth (2000), la pluralidad económica que funda nuestras sociedades.

NOTAS

1 La distinción entre definición formal y sustantiva de la economía aparece en The Great Transformation (Polanyi, 1944); sin embargo, es en la obra colectiva de Polanyi, Arensberg y Pearson (1957, págs. 241-245) donde se contrasta los dos significados de lo económico refiriéndose a esta oposición como una incomprensión epistemológica que subyace a la dominación del discurso económico en la teoría y en la práctica.

2 La teoría neoclásica, como parte central de las teorías ortodoxas en economía, fundamenta el pensamiento económico dominante en las ciencias económicas.

3 La muestra comprende siete organizaciones que han tenido (al menos) una experiencia de participación (o intento de participación) en los programas de compra pública inclusiva. Esta elección metodológica implicó concentrar la muestra ligeramente en las iniciativas de economía popular formalizadas en el marco de la LOEPS (n=4), sin que ello haya requerido excluir otras organizaciones (n=3) provenientes de distintas trayectorias que serán desarrolladas en otra sección. El objetivo fue lograr cierto contraste entre los diferentes casos para lograr mayor inteligibilidad del programa de investigación planteado. De conformidad de la petición explícita de sus representantes, los nombres de las organizaciones que participaron en el estudio fueron anonimizados.

4 La muestra incluyó también (a) autoridades y funcionarios gubernamentales (a nivel nacional y zonal-provincial) de las entidades que cumplen diferentes roles en el fomento, la promoción, la regulación y el control de la economía popular y solidaria; y (b) los representantes de la Cámara de Economía Popular y Solidaria de Pichincha (CEPSP) y de la Confederación Nacional de Cámaras de Economía Popular y Solidaria (CONACEPS).

5 La LOEPS inició un proceso de construcción de un andamiaje institucional, que implicó la inclusión explícita de la economía popular y solidaria (EPS) en los marcos regulatorios y las agendas de desarrollo. En este sentido se estableció organismos estatales específicos para la coordinación, la promoción, el control y el financiamiento de las iniciativas de EPS. A través de la creación del Instituto de Economía Popular y Solidaria se definió una serie de políticas para la promoción del sector. En cuanto a los programas implementados por el IEPS, las intervenciones se dirigen en facilitar el acceso de las organizaciones a los mercados privado y público; este último en coordinación con otras instancias gubernamentales, tales como el servicio de

compra pública.

6 Las intervenciones derivadas de los programas de compra pública se focalizan en vincular a las iniciativas de EPS con el mercado público, a través de las denominadas ferias inclusivas y, desde el año 2014, mediante la inscripción de las organizaciones en el catálogo dinámico inclusivo. En este marco, cualquier entidad estatal puede hacer un pedido, previamente confiado a contratistas capitalistas, de un determinado bien o servicio —por ejemplo, uniformes para las escuelas públicas, o servicios de limpieza en hospitales y de alimentación en centros infantiles— directamente con potenciales proveedores provenientes de la EPS, sin que éstos sean puestos en competencia con otros proveedores como las medianas y grandes empresas. Dado que la formalización es una condición para que las iniciativas accedan a estos programas, desde el año 2011 los emprendimientos individuales o familiares tienden a reorganizarse y registrarse como asociaciones de producción o de servicios —y, con menor frecuencia, como cooperativas—. Uno de los principales motivos para elegir esta forma jurídica en lugar de la cooperativa radica en los menores costos de transacción —por ejemplo, los costos necesarios para crear la organización— que conlleva la figura de asociación respecto de otras formas jurídicas (Ruiz-Rivera and Lemaître, 2017b).

7 La fecha corte de recolección de datos financieros en las organizaciones fue el 31 de diciembre de 2016.

8 Solamente en caso de que el conjunto de proveedores registrados en la localidad donde se origina la orden de compra no cuente con la capacidad productiva necesaria para responder a la totalidad de la demanda, la cobertura territorial puede ampliarse a otros cantones aledaños (únicamente por la diferencia a contratar) (SERCOP, 2018).

9 Hillenkamp *et al.* (2013) entienden por reciprocidad al principio según el cual las personas se reconocen a sí mismas como partes diferentes, pero de igual condición, de un «todo social» a la vez que aceptan las interdependencias que las unen. El tamaño de este sistema puede variar considerablemente, desde la unidad de producción a grandes grupos y, en última instancia, a toda la sociedad. Las relaciones asociadas al principio de reciprocidad se oponen a las que caracterizan el intercambio mercantil, basado en la búsqueda de independencia de los individuos o grupos en la esfera privada, bajo una lógica de maximización del beneficio.

10 Ciertos productos provenientes de los socios-productores se alejan de los requisitos establecidos por las entidades gubernamentales en materia de buenas prácti-

cas de manufactura, relativas a las condiciones de producción bajo estándares de inocuidad sanitaria.

REFERENCIAS

Ahrne, G. and Brunsson, N. (2005). Organizations and meta-organizations. *Scandinavian Journal of Management*, *21*(4), 429-449.

Arendt, H. (1991). *Juger: Sur la philosophie politique de Kant, suivi de deux essais interprétatifs par Ronald Beiner et Myriam Revault d'Allonnes*. Paris, Francia: Seuil.

Bauwens, T. and Lemaître, A. (2012). *Les initiatives informelles dans le Sud partagent-elles une logique capitaliste ou représentent-elles les germes d'une économie solidaire? Le cas de Santiago du Chili*. Recuperado de http://orbi.ulg.ac.be/handle/2268/146857

Becker, M. (2011). Correa, indigenous movements, and the writing of a new constitution in Ecuador. *Latin American Perspectives*, *38*(1), 47-62. Recuperado de https://doi.org/10.1177/0094582X10384209

Block, F. L. and Somers, M. R. (2016). *The power of market fundamentalism: Karl Polanyi's critique*. (s. d.).

Boltanski, L. and Thévenot, L. (1991). *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris, Francia: Gallimard. Brunori, G. (2007). *Local food and alternative food networks: A communication perspective. Anthropology of Food*, *S2*. Recuperado de http://journals.openedition.org/aof/430

Caillé, A. and Laville, J.-L. (2007). *Actualité de Karl Polanyi. Revue du* MAUSS, *29*(1), 80. Recuperado de https://doi.org/10.3917/rdm.029.0080

Caria, S. and Domínguez, R. (2016). *Ecuador's Buen vivir: A new ideology for development*. *Latin American Perspectives*, *43*(206), 18-33. Recuperado de https://doi.org/10.1177/0094582X15611126

Carter, C. and Mueller, F. (2002). *The 'Long March' of the management modernizers: ritual, rhetoric and rationality*. *Human Relations*, *55*(11), 1325-1354. Recuperado de https://doi.org/10.1177/0018726702055011920

Chambers, R. (2004). Ideas for development: Reflecting forwards (IDS

Working Paper n.º 238). *Institute of Development Studies*. Recuperado de http://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/123456789/669

Coraggio, J. L. (2008). La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Otra Economía*, *2*(3), 41-57.

Coraggio, J. L. (2013). De Polanyi à l'économie sociale et solidaire en Amérique latine. En I. Hillenkamp and J.-L. Laville (eds.), *Socioéconomie et démocratie. L'actualité de Karl Polanyi* (pp. 169-183). Paris, France: Érès.

Cubillo-Guevara, A. P. (2016). Genealogía inmediata de los discursos del Buen Vivir en Ecuador (1992-2016). *América Latina Hoy*, (74), 125-144. Recuperado de https://doi.org/10.14201/alh201674125144

Dagnino, G. B., Leroy, F. and Yami, S. (2007). La dynamique des stratégies de coopétition. *Revue française de gestion*, *33*(176), 87-98. Recuperado de https://doi.org/10.3166/rfg.176.87-98

Dahan, N. (2005). Can there be a resource-based view of politics? *International Studies of Management & Organization*, *35*(2), 8-27. Recuperado de https://doi.org/10.1080/00208825.2005.11043729

Dale, G. (2010). *Karl Polanyi: The limits of the market*. Cambridge; Malden, UK: Polity Press.

Dart, R. (2004). Being *Business-like* in a nonprofit organization: A grounded and inductive typology. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *33*(2), 290-310. Recuperado de https://doi.org/10.1177/0899764004263522

Degavre, F. and Lemaître, A. (2008). Approches substantives de l'économie: Des outils pour l'étude des organisations d'économie sociale. *Revue Interventions économiques*, (38). Recuperado de https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.313

DiMaggio, P. and Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, *48*(2), 147-160.

Eme, B. (2009). Miseries and Worth of the evaluation of the social and solidarity-based economy. For a paradigm of communicational evaluation. En M. J. Bouchard (ed.), *The worth of the social economy: An international perspective* (pp. 63-83). New York, USA: Lang.

Eme, B. and Laville, J.-L. (2006). Économie solidaire. En Cattani and J.-

L. Laville (eds.), *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris, France: Gallimard.

Enjolras, B. (2009). The public policy paradox. Normative Foundations of Social Economy and Public Policies. Which consecuences for evaluation strategies? En M. J. Bouchard (ed.), *The worth of the social economy: An international perspective* (pp. 43-62). New York, USA: Lang.

Enteman, W. F. (2007). Managerialism and the Transformation of the Academy. *Philosophy of Management*, *6*(1), 5-16. Recuperado de https://doi.org/10.5840/pom2007612

Escobar, A. (2010). Latin America at a crossroads: Alternative modernizations, post-liberalism, or post-development? *Cultural Studies*, *24*(1), 1-65. Recuperado de https://doi.org/10.1080/09502380903424208

Escobar, A. (2011). Una minga para el posdesarrollo. *Signo y pensamiento*, *30*(58), 278-284.

Espinosa, B. (2009). Comercio justo: Traducción y cooperación en Ecuador. *Revista pueblos y fronteras digital*, *4*(7), 87-115.

Espinosa, B. (2017). *Las redes de comercio justo: Interacciones entre el don y el intercambio mercantil*. Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador.

Fraisse, L. (2005). Les enjeux d'une action publique en faveur de l'économie sociale et solidaire. En J.-L. Laville, J.-P. Magnen, G. C. da França Filho, et A. Medeiros (Eds.), *Action publique et économie solidaire: Une perspective internationale* (pp. 335-345). Recuperado de https://doi.org/10.3917/eres.lavil.2005.01.0335

Fraisse, L., Guérin, I. and Laville, J.-L. (2007). Économie solidaire: Des initiatives locales à l'action publique. Introduction. *Revue Tiers Monde*, *190*(2), 245-253. Recuperado de https://doi.org/10.3917/rtm.190.0245

Garcés-Velástegui, P. F. (2014). El desarrollo y sus descontentos: El económico, el humano y la alternativa-el Buen Vivir. *Revista Axioma*, *1*(12), 27-33.

Gasper, D. (2007). What is the capability approach? Its core, rationale, partners and dangers. *The Journal of Socio-Economics*, *36*(3), 335-359. Recuperado de https://doi.org/10.1016/j.socec.2006.12.001

Gérald, B. (1986). L'économie en question: La position de Karl Polanyi. *Bulletin du* MAUSS, *10*(18), 65-92.

Glynn, M. A. (2008). Beyond constraint: How institutions enable identities. En R. Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin and R. Suddaby (eds.), *The* SAGE *Handbook of Organizational Institutionalism* (pp. 413-430). Recuperado de https://doi.org/10.4135/9781849200387

Gudynas, E. (2011). Buen Vivir: Today's tomorrow. *Development*, *54*(4), 441-447. Recuperado de https://doi.org/10.1057/dev.2011.86

Habermas, J. (1997). *Droit et démocratie. Entre faits et normes*. Paris, France: Gallimard.

Hess, M. (2004). 'Spatial' relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progress in Human Geography*, *28*(2), 165-186. Recuperado de https://doi.org/10.1191/0309132504ph4790a

Hillenkamp, I. (2008). L'économie solidaire, un modèle alternatif de développement? Une approche institutionnaliste illustrée par le cas de la Bolivie. VIII[emes] *Rencontres internationales du Réseau Inter-Universitaire de l'Economie Sociale et Solidaire:'Economie sociale et solidaire, développement, mobilité et relocalisations'*. Recuperado de http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/31/78/94/PDF/Texte_Hillenkamp.pdf

Hillenkamp, I. (2009). *Formes d'intégration de l'économie dans les démocraties de marché: Une théorie substantive à partir de l'étude du mouvement d'économie solidaire dans la ville d'El Alto (Bolivie)* (Doctoral dissertation). Université de Genève, Genève, Suiza.

Hillenkamp, I. and Laville, J.-L. (eds.). (2013a). *De Polanyi à l'économie sociale et solidaire en Amérique latine*. Paris, France: Érès.

Hillenkamp, I. and Laville, J.-L. (eds.). (2013b). *Socioéconomie et démocratie: L'actualité de Karl Polanyi*. París, France: Érès.

Hillenkamp, I., Lapeyre, F. and Lemaître, A. (2013). Introduction: Informal economy, vulnerabilities, and popular security-enhancing practices. En I. Hillenkamp, F. Lapeyre and A. Lemaître (eds.), *Securing livelihoods: Informal economy practices and institutions* (pp. 1-24). Oxford; New York, USA: Oxford University Press.

Hinkelammert, F. and Mora, H. (2003). Por una economía orientada hacia

la vida. *Economía y Sociedad*, *8*(22-23), 5–29.

Honneth, A. (2000). *La lutte pour la reconnaissance*. Paris, France: Ed. du Cerf.

IEPS (Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria). (2019). Informe preliminar de Rendición de Cuentas IEPS enero-diciembre 2018 [Informe de rendición de cuentas]. *Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de https://www.economiasolidaria.gob.ec/fase-3-5/

Kaltwasser, C. (2011). Toward post-neoliberalism in Latin America? *Latin American Research Review*, *46*(2), 225-234. Recuperado de https://doi.org/10.1353/lar.2011.0029

Laborier, P. and Trom, D. (eds.). (2003). *Historicités de l'action publique*. Paris, France: Presses universitaires de France.

Ladrière, P. (2001). *Pour une sociologie de l'éthique*. Paris, France: Presses Universitaires de France.

Laval, C. (2007). *L'homme économique: Essai sur les racines du néolibéralisme*. Paris, France: Gallimard.

Laville, J.-L. (2005). Action publique et économie: Un cadre d'analyse. En J.-L. Laville, J.-P. Magnen, G. C. da França Filho and A. Medeiros (eds.), *Action publique et économie solidaire: Une perspective internationale* (pp. 17-46). Recuperado de https://doi.org/10.3917/eres.lavil.2005.01.0017

Laville, J.-L. (2008). Encastrement et nouvelle sociologie économique: De Granovetter à Polanyi et Mauss. *Revue Interventions économiques*, (38). Recuperado de https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.245

Laville, J.-L. and Nyssens, M. (2001). The social enterprise: Towards a theoretical socio-economic approach. En C. Borzaga and J. Defourny (eds.), *The emergence of Social Enterprise* (pp. 312-332). London, UK; New York, USA: Routledge.

Laville, J.-L., Magnen, J.-P., França Filho, G. C. da and Medeiros, A. (eds.). (2005). *Action publique et économie solidaire: Une perspective internationale*. Recuperado de http://www.cairn.info/action-publique-et-economie-solidaire--9782749204895.htm

Lemaître, A. (2009). *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*. Louvain-la-Neuve, Bélgica: Presses universitaires de Louvain.

Lemaître, A. and Helmsing, A. H. J. (2012). Solidarity economy in Brazil: Movement, discourse and practice analysis through a Polanyian understanding of the economy. *Journal of International Development*, *24*(6), 745-762. Recuperado de https://doi.org/10.1002/jid.2865

Maier, F. and Meyer, M. (2011). Managerialism and beyond: Discourses of civil society organization and their governance implications. VOLUNTAS*: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *22*(4), 731-756. Recuperado de https://doi.org/10.1007/s11266-011-9202-8

Marival, C. (2011). Associations de solidarité et stratégies de reconnaissance. RECMA*, Revue internationale de l'économie sociale*, *322*(4), 62-79.

Marival, C., Petrella, F. et Richez-Battesti, N. (2014, mayo 21). *Les formes de coopération entre associations de solidarité: Entre pressions institutionnelles et stratégies d'innovation*. Presentado en XIVe Rencontres du Réseau interuniversitaire de l'économie sociale et solidaire *L'économie sociale et solidaire en coopérations*, Lille. Recuperado de http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-3576_es.html

Maucourant, J. (1995). The substantive economy of money: Karl Polanyi in the tradition of old institutionalism (Working paper Du Centre Walras n.º 177). *Université de Lausanne*. Recuperado de http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00569422

Mauss, M. (1925). *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris, France: PUF.

Max-Neef, M., Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (2010). *Desarrollo a escala humana: Una opción para el futuro*. Recuperado de http://habitat.aq.upm.es/deh/adeh.html

Meyer, M., Buber, R. and Aghamanoukjan, A. (2013). In search of legitimacy: Managerialism and legitimation in civil society organizations. VOLUNTAS*: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, *24*(1), 167-193. Recuperado de https://doi.org/10.1007/

s11266-012-9306-9

Muñoz, R. (2013). Economía urbana y economía social. Un reconocimiento pendiente. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, *15*(2), 107-120. Recuperado de https://doi.org/10.13061/rbeur.v15i2.4737

Pirotte, G. (2007). *La notion de société civile*. Paris, France: La Découverte.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. New York, USA: Farrar & Rinehart.

Polanyi, K. (1957). Aristotle Discovers the Economy. En K. Polanyi, C. M. Arensberg and H. Pearson (eds.), *Trade and market in early empires: economies in history and theory* (pp. 64-94). New York, USA: Free Press.

Polanyi, K. (1977). *The livelihood of man*. New York; San Francisco; London, UK: Academia Press.

Polanyi, K., Arensberg, C. M. and Pearson, H. (eds.). (1957). *Trade and market in early empires: economies in history and theory*. New York, USA: Free Press.

Radcliffe, S. A. (2012). Development for a postneoliberal era? Sumak kawsay, living well and the limits to decolonisation in Ecuador. *Geoforum*, *43*(2), 240-249. Recuperado de https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2011.09.003

Ramírez Gallegos, R. (2010). Socialismo del Sumak kawsay o biosocialismo republicano. En SENPLADES (ed.), *Los nuevos retos de América Latina: Socialismo y Sumak Kawsay* (pp. 55-76). Quito, Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES).

Ramón, G. (2014). El Sumak Kawsay: Un concepto en disputa y construcción. En Y. Jubeto-Ruiz, L. Guridi y M. Fernández (eds.), *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador: encuentros y desencuentros con las propuestas para otra economía* (pp. 333-347). Bilbao, España: Fundación Hegoa.

Ruiz-Rivera, M.-J. (2019). *Institucionalización de la economía popular y solidaria: Arraigo político y lógicas de acción en tensión en Ecuador y Bolivia* (Doctoral dissertation). Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, Bélgica.

Ruiz-Rivera, M.-J. and Lemaître, A. (2017b). Social enterprise in Ecuador: Institutionalization and types of popular and solidarity organizations in the light of political embeddedness (ICSEM

Working Papers n.º 39). *The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM).* Recuperado de https://www.iap-socent.be/icsem-working-papers

Ruiz-Rivera, M.-J. and Lemaître, A. (2019). Popular and Solidarity Economy in Ecuador: Historical overview, institutional trajectories and types of organisations. En M. Nyssens, L. I. Gaiger and F. Wanderley (eds.), *Social enterprise in Latin America: Theory, models and practice* (pp. 139-168). New York, USA: Routledge.

Ruiz-Rivera, M.-J. et Lemaître, A. (2017a). Institutionnalisation de l'économie populaire et solidaire en Équateur: Une lecture historique de l'encastrement politique des organisations. *Mondes en développement*, *179*(3), 137-152. Recuperado de https://doi.org/10.3917/med.179.0137

Ruiz-Rivera, M.-J. y Lemaître, A. (2016). Economía solidaria en el Ecuador: Institucionalización y tipos de organizaciones. *Ciências Sociais Unisinos*, *52*(3), 282-298. Recuperado de https://doi.org/10.4013/csu.2016.52.3.01

SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria). (2018). Una mirada al desarrollo de la economía popular y solidaria (boletín n.º 12). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Recuperado de http://www.seps.gob.ec/documents/20181/455927/Boletín+SEPS+12.pdf/b552608c-d049-442e -a4d3-f14131223cde?version=1.0

SERCOP (Servicio Nacional de Contratación Pública) (2018). Rendición de cuentas de la contratación pública en 2017 [Informe de rendición de cuentas]. *Servicio Nacional de Contratación Pública*. Recuperado de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/rendicion-de-cuentas-2017/

Servet, J.-M. (2007). Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, contribution à une définition de l'économie solidaire. *Revue Tiers Monde*, *190*(2), 255-273. Recuperado de https://doi.org/10.3917/rtm.190.0255

Servet, J.-M. (2013). Le principe de réciprocité aujourd'hui. Un concept pour comprendre et construire l'économie solidaire. En I. Hillenkamp et J.-L. Laville (eds.), *Socioéconomie et démocratie L'actualité de Karl*

Polanyi (pp. 187-214). Toulouse, Francias: Érès.

Sobel, R. (2005). Dé-penser l'économique sans Mauss et avec Polanyi. *L'Homme et la société*, (s. d.), 169-183.

Sobel, R. and Postel, N. (2016). Formal economy, substantive economy, and economism: A critical interpretation of Karl Polanyi's distinction. *Philosophy of the Social Sciences*, *46*(5), 473-497. Recuperado de https://doi.org/10.1177/0048393116631299

Spence, R. (2009). Economic growth. En S. Deneulin and L. Shahani (eds.), *An introduction to the human development and capability approach: Freedom and agency* (pp. 73-100). Recuperado de https://doi.org/10.4324/9781849770026

Stanfield, J. R. (1989). Karl Polanyi and contemporary economic thought. *Review of Social Economy*, *47*(3), 266-279. Recuperado de https://doi.org/10.1080/00346768900000027

Stiglitz, D. J. (2009). Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, *80*(3), 345-360. Recuperado de https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2009.00389.x

Stryker, S. and Burke, P. J. (2000). The past, present, and future of an identity theory. *Social Psychology Quarterly*, *63*(4), 284-297. Recuperado de https://doi.org/10.2307/2695840

Thomson, B. (2011). Pachakuti: Indigenous perspectives, buen vivir, sumaq kawsay and degrowth. *Development*, *54*(4), 448-454. Recuperado de https://doi.org/10.1057/dev.2011.85

Vaillancourt, Y. (2013). La economía social en la co-producción y la co-construcción de las políticas públicas. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (*CESOT*)*, (3), (s. d.). Recuperado de http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/CESOT/article/view/513

Vázquez, G. (2010). El debate sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. *Revista de Ciencias Sociales*, *18*, 97-120.

Walsh, C. (2010). Development as Buen Vivir: Institutional arrangements and (de)colonial entanglements. *Development*, *53*(1), 15-21. Recuperado de https://doi.org/10.1057/dev.2009.93

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

Economías de los sectores populares en ¿transición? De economía popular a economía popular y solidaria en Quito

Óscar Jaramillo Carvajal

Introducción

En la actualidad, en América Latina surge una veta de estudio muy interesante a partir de las economías que se practican en los sectores populares. Así, conceptos y prácticas como «economía popular» (EP) y «economía popular y solidaria» (EPS) se muestran como alternativa económicas bastante atractivas de investigar a la hora de *comprender* e *interpretar* aquellas prácticas de carácter económico que son realizadas por diversos actores que no están incluidos en la economía convencional (empresa privada capitalista), ni tampoco por la economía pública (instituciones y empresas estatales). Estos conceptos, incluso, han sido incorporados en las constituciones de varios países de la región, y se han desarrollado cuerpos normativos que regulan, por ejemplo, a los sectores económicos populares y solidarios (sectores comunitarios, asociativos y cooperativos) y también a las unidades económicas populares.

Asimismo se han creado instituciones públicas que han intentado fomentar a las organizaciones de la economía popular y solidaria (OEPS). Esto último ha generado la construcción de políticas públicas, programas y proyectos que buscan promover al sector y a la inclusión de sus actores al campo económico del país. En el ámbito académico se han realizado investigaciones interesantes que muestran la realidad de estas economías. Incluso, en varias universidades de Latinoamérica se han creado programas académicos de grado y posgrado, centros de investigación de incubación de organizaciones económicas populares y solidarias tanto para su estudio como para su implementación, entre otros temas académicos. Ahora bien, en el campo de la economía real, puntualmente de los sectores

populares, los actores de la misma, en muchos casos, han logrado constituir formas económicas que les han permitido obtener el sustento. Estas lógicas económicas se han desarrollado en niveles de sobrevivencia, subsistencia y crecimiento[1] (Razeto, 1993). Así, la constitución de estás formas económicas populares tiene su contexto histórico, el cual está conformado por procesos donde sus actores transitan entre diversas formas económicas. En ese contexto, entre otras, se consideraron las movilizaciones: (1) de una economía comunitaria a una economía popular/urbana, originada por los procesos de migración, campo-ciudad; y (2) de economía popular a economía popular y solidaria.

En este caso, este estudio se focaliza en aquellas economías populares que han transitado a economías populares y solidarias en ámbitos urbanos, principalmente motivados por indígenas urbanos inmigrantes. Así, el sujeto de estudio, en este caso, son aquellos indígenas campesinos que se trasladaron a la ciudad, desde la década de los 70 del siglo pasado en busca de «ganarse la vida».[2] Muchas de las veces, los inmigrantes se han asentado en las periferias de las ciudades o en barrios con mercados populares; así, este estudio ha tomado como espacialidad al barrio San Roque de Quito, lugar donde se produce una gran economía popular realizada, entre otros, por indígenas inmigrantes, principalmente de las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo, que ahora se los considera como urbanos. Estos últimos han generado la aparición de formas económicas populares y solidarias, como son las cooperativas financieras y de vivienda y las cajas de ahorro.

De ese modo, con en el presente trabajo se busca analizar el proceso por el cual una economía popular ha transitado a una popular y solidaria, sus variables que han motivado este movimiento, y se profundizará en las categorías conceptuales que permitieron interpretar las lógicas económicas que giran alrededor de esta investigación. Para desarrollar este estudio se realizó un trabajo etnográfico en el barrio y mercado San Roque de Quito; este espacio de la ciudad capital es un importante centro de abastos a cielo abierto y cerrado; como comercio popular se ha desarrollado al pasar de los siglos y se han presenciado diversas formas de hacer economía, motivada, en mucho de los casos, por los grupos subalternos o populares.

El marco teórico del estudio

Economía popular

La economía popular (EP) es un concepto y una práctica en la economía real que se ha constituido en un tema de análisis y de profundo debate en la actualidad. Esto último se suscita porque, en tanto concepto, más bien se está tratando con un *constructo*. En ese sentido, Coraggio (2018) menciona que «el concepto de economía popular no es una especulación teórica que se pretende convertir en realidad, es un intento de pensarla en toda su complejidad, junto con las acciones posibles, a partir de las experiencias históricas de las clases trabajadoras» (pág. 18). Así, como toda ciencia social, el concepto está en permanente construcción. Asimismo, la EP se encuentra en un campo en disputa, más bien, en un sistema económico regido por el capitalismo que se muestra, en la economía moderna, como mixto.

En ese sentido, el abordaje para entender a la EP, y posterior a la EPS, es mirar a «la economía» como un sistema donde se pueden distinguir tres subsectores diferenciados. Desde la perspectiva de Coraggio, la economía real está compuesta por: (a) la economía empresarial capitalista cuya unidad microeconómica es la empresa capitalista y su propósito es la reproducción y la acumulación del capital sin límites; (b) la economía pública compuesta por sus instituciones y empresas públicas cuyo objetivo es la reproducción del poder político; y (c) un amplio subsector denominado economía popular compuesta por unidades domésticas o unidades económicas populares, basada en la reproducción ampliada de la vida (Coraggio, 2018; Diéguez, 2016). Muchas de las veces, el pensamiento convencional ligado al sistema capitalista, no ha considerado a la EP como parte del sistema económico mixto, sino, únicamente, a la economía privada empresarial capitalistas y a la pública.

No obstante, desde un enfoque develador, es importante incluir a la EP, ya que es la base del sistema económico de los sectores excluidos. Es decir, tanto el sector económico empresarial capitalista como el público, no han logrado incluir al mercado laboral a una gran parte de la población económicamente activa; a tal punto que, a nivel mundial, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) alrededor de 200 millones de personas se encuentran en situación de desempleo, mientras que unas 1400 millones

de gentes cuentan con un empleo vulnerable (OIT, 2018). En Ecuador, de igual manera, las cifras son alarmantes, al año 2018 las personas desempleadas alcanzaban las 362.000; y las personas en situación de subempleo estaban alrededor de un millón y medio de personas (Astudillo, 2018). En ese contexto, las personas —que no son empleadas por la empresa privada capitalista, ni por las instituciones y empresas públicas— en busca del sustento se han volcado a la EP para realizar diversas formas de trabajo y conseguir ingresos que les permita cubrir sus necesidades legítimas. Narodowski (2013) considera que la EP es el:

> Conjunto de procesos de producción y consumo, así como cualquier otro tipo de actividades de intermediación y servicios cuando éstas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo, es decir, sin patrón, y siempre que no se cumplan las lógicas de acumulación de capital y reparto. El subsistema abarca cooperativas y otras formas asociativas formalmente constituidas, trabajadores por cuenta propia, y las unidades productivas de trabajo colectivo, en general de origen doméstico, no registrados. (pág.104)

Asimismo, Coraggio (2018) resalta que la EP «no es el llamado tercer sector, ni el conjunto de emprendimientos autogestionados por sus trabajadores y trabajadoras» (pág.18). En esa línea, también, la EP no está constituida por el segmento de pequeñas empresas, ya que, finalmente, las decisiones son tomadas por el dueño de la misma y no a través de procesos de participación (Narodowski, 2013, pág. 104). Diéguez (2016), considera que la EP, y, por ende, su unidad microeconómica social que es la unidad doméstica también acoge a «[...] el trabajo doméstico, otros trabajos que generan valores de uso pero no valores de cambio» (pág. 249).

En esta unidad doméstica o unidades económicas populares —entendidas como aquellas «que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad» (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria del Sector Financiero Popular y Solidario, 2011)— existe un fondo de trabajo. Este último se constituye por: (a) la fuerza de

trabajo —esfuerzo físico e intelectual— que puede ser vendida en el mercado de trabajo, o utilizada de forma independiente en actividades económicas sin patrón; y (b) herramientas y utensilios para producir bienes y servicios, entre otros. Ante esto, es importante mencionar que existe un debate en Latinoamérica muy interesante en relación al enfoque que se le da esta economía popular. En ese contexto, hay dos visiones con los cuales se entiende a esta economía. Giraldo (2017) señala que la mirada hegemónica estigmatiza a la EP como una economía informal, que opera de manera ilegal, que solamente es desarrollada por pobres; mientras que una «visión alternativa» la mira como aquellas estrategias realizadas por *trabajadores urbanos* que tiene como propósito la «reproducción ampliada de la vida» mediante la realización de «prácticas solidarias»; finalmente menciona que estas afirmaciones no son del todo ciertas (pág. 45).

En ese sentido, surge una tensión en la cual se afirma que no todo este campo económico popular es necesariamente solidario. De esa manera, se hace importante resaltar que existe el concepto de economía solidaria,[3] que permite adjetivar a la EP y deviene en economía popular y solidaria. Cabe también indicar que no toda economía solidaria es precisamente realizada en la EP, ya que también pueden darse estos cruces de la economía solidaria con los otros subsectores económicos; es decir, con el empresarial capitalista y el público. De ese modo, en la economía mixta pueden presentarse prácticas económicas, donde la solidaridad toma un papel fundamental para adjetivar a estos sectores económicos (ver, por ejemplo, Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria, 2011-2013). En la economía empresarial capitalista presentan procesos y expresiones de responsabilidad social empresarial; asimismo, en el sistema público la adecuada redistribución de recursos, los presupuestos participativos, una adecuada seguridad social, entre otros, denotan prácticas solidarias.

Economía popular y solidaria

Ahora bien, en el campo de la economía popular adjetivado con la solidaridad, se han propuestos diversos conceptos para interpretarla. De esa manera, Razeto (cita en Jácome, 2014) ha acuñado un concepto de *economía popular de la solidaridad*, entendido como:

> El conjunto concreto de las experiencias, actividades y organizaciones económicas que se encuentran en la intersección de la Economía Popular y la Economía de Solidaridad. En otras palabras, la Economía Popular de Solidaridad es aquella parte de la economía popular que manifiesta algunos rasgos especiales que permiten identificarla también como economía de solidaridad; o a la inversa, es aquella parte de la economía de solidaridad que se manifiesta en el contexto de la que identificamos como economía popular. (pág. 89)

Asimismo, Coraggio, Arancibia y Deux (2010) comprenden el concepto de *economía popular solidaria* como:

> El conjunto de recursos, capacidades y actividades, y de instituciones que reglan, según principios de solidaridad, la apropiación y disposición de esos recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo organizadas por los trabajadores y sus familias, mediante formas comunitarias o asociativas autogestionarias. (pág. 15)

En ese marco, en estas conceptualizaciones se denotan términos relacionados a la asociación, actividades en conjunto, formas comunitarias, entre otros. Esta terminología es, precisamente, la base de la conformación de una economía popular y solidaria, siempre y cuando estén atravesadas por principios de solidaridad como, por ejemplo, reciprocidad, cooperación, complementariedad, etc. Es decir, no se hará efectiva la EPS cuando los procesos económicos son realizados por personas individualistas o son funcionales al sistema imperante (acumulación sin límites). No obstante, cuando de forma interna y externa las unidades domésticas o unidades económicas populares —base organizativa de la economía popular— mediante acuerdos, se coaligan entre familiares, con otros, con otras familias y con otras unidades domésticas, solo ahí se estarán suscitando procesos económicos populares y solidarios.

En ese contexto, se ve que existen niveles de solidaridad y de organización de la EP, y la EPS. No hay que olvidar que en Ecuador también las unidades económicas populares son reconocidas, en cuerpos legales, como parte de la EPS por la solidaridad que se puede suscitar entre familiares

que conforman una unidad económica popular. Estas unidades serían un primer nivel de organización de la EPS, el nivel microeconómico. Cuando por medio de la solidaridad se coligan con *otras* unidades económicas, se estaría tratando de otro nivel de organización que podría denominarse nivel mesoeconómico, compuesto por los sectores cooperativos, asociativos y comunitarios. Un tercer nivel, sería la unión entre las organizaciones que conforman el nivel mesoeconómico, formando así, redes, federaciones, confederaciones, entre otros (Coraggio, 2015).

Para finalizar, mediante este recorrido conceptual se ha mostrado que la EP de manera conceptual puede transitar a una EPS por intermedio o por la intersección con la economía solidaria. Estas transiciones no solamente han atendido a conceptualizaciones, sino también se hacen evidentes en la economía real, en lo empírico y, también, en temas de orden político. En cuanto a lo primero, estos movimientos se ven verificados, por ejemplo, por la voluntad y acuerdos de personas, que son actores de la EP, que han conformado organizaciones de economía popular y solidaria, esto, por ejemplo, en los sectores populares de la ciudades, que es el tema donde se ha centrado este estudio.

Economías de los sectores populares en ¿transición?: migración, economía popular, economía popular y solidaria a partir de la experiencia de sus actores

En América Latina, las migraciones internas desde el campo hacia las ciudades tuvieron un aumento significativo en la segunda mitad del siglo XX. Razeto (1993) afirma que en la segunda mitad del siglo XX, las clases y sectores subalternos fueron protagonistas de procesos de movilización social, demográfica y geográfica que fueron constituidos por grandes movimientos migratorios suscitados por campesinos y «grupos étnicos tradicionales» que se trasladaron hacia las ciudades y «centros urbanos mayores». En Ecuador también se dieron estos procesos migratorios. Las causas de estos desplazamientos fueron motivados por varios factores, entre otros, los intentos de modernización, la industrialización por sustitución de importaciones, la urbanización, el cambio de estructuras económicas, la

reforma agraria que no logró la redistribución de las tierras (Paz y Miño, 2009, pág. 27). Por ejemplo, el proceso de transición que sufrió el país desde la primera mitad del siglo XX, de una economía basada en el agro a través de la hacienda, a una concentración urbana por efectos de una industrialización y urbanización de la ciudad, hizo que las ciudades tengan un semblante como símbolo de *progreso*. En el caso ecuatoriano los focos de atracción fueron, en mayor medida, las ciudades de Quito y Guayaquil.

En consecuencia, para este caso, un considerable número de indígenas principalmente de la Sierra centro del país (Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua) se movilizaron al barrio San Roque del centro histórico de Quito en busca de aquel progreso en la urbe. Sin embargo, esta migración fue de carácter excedentaria para fines laborales en la industria y procesos de urbanización, por lo cual un gran número de inmigrantes no pudieron insertarse a ese mercado laboral. En consecuencia, un importante número de migrantes se movilizó a la búsqueda del sustento en torno a una economía popular urbana ya existente (Razeto, 1993). De esta manera, un grupo importante de indígenas inmigrantes se asentaron en barrios con mercado, como es el caso del barrio San Roque, en Quito. Es evidente que un fuerte atractivo del sector, si no el más importante, fueron los mercados populares cerrados y a cielo abierto que se encontraban en las cercanías del barrio. En estos espacios de comercio popular, los indígenas inmigrantes lograron incursionar en varias formas de trabajo por cuenta propia. Estas formas de trabajo, entre otras, fueron la venta ambulante de alimentos crudos y de comida preparada, cargadores, desgranadores, limpiabotas.

Motivantes para la asociación: visos de solidaridad en la economía popular de San Roque

Con el crecimiento del comercio popular en San Roque y, de hecho, en el centro histórico de Quito, el cabildo de la época (años setenta) vio la necesidad de poner en práctica planes de ordenamiento. Así, el Municipio buscaba realizar procesos de «limpieza, higiene y descongestión» del sector, incluso por la declaratoria de Quito como Patrimonio Cultural de la Humanidad.

Ante esto, se produjo una movilización y organización de los comerciantes populares para poner resistencia a las políticas municipales que los afectaba negativamente. De esta manera, por ejemplo, un importante número de indígenas y mestizos inmigrantes se organizaron y se tomaron un espacio de terreno ubicado en la intersección de la Av. 24 de Mayo y la calle Chimborazo, detrás del antiguo Colegio Central Técnico, para luego conformar una plataforma de mercado popular a la que denominaron Asociación de Pequeños Comerciantes 'Central Primero de Mayo', fundada en 1975. De igual forma, al transcurrir las décadas de los 80, 90, 2000, los procesos de organización, de solidaridad y lucha fueron los dispositivos que permitieron el mantenimiento de sus lugares de trabajo en el barrio, para luego desembocar en formas económicas populares y solidarias.

Configuración de la EPS en San Roque

A la par de estos procesos que buscaban el desplazamiento de los comerciantes populares y que provocaron la asociación de los afectados; los indígenas urbanos inmigrantes configuraron lógicas comunitarias y solidarias, por ejemplo, «redes familiares o de ayuda mutua» (Moscoso, Ortega y Sono 2015, pág. 115), compuestas por familiares, amigos, compadres y conocidos que incluso han llegado a conformar barrios enteros, como es el caso de La Cocha en el sur de Quito (Demon, 2012). También, muchos de ellos lograron establecerse y consiguieron el sustento, de forma individual o familiar, en las diferentes formas de economía popular. Estas lógicas, entre otras, fueron «el comercio mayorista de productos comestibles, ventas minoristas ambulantes, el comercio de ropa y otros artículos, los *saloneros* «dueños de salones y comedores populares», la sastrería, zapatería, el servicio doméstico, cargar o estibar, desgranar (Maldonado, 2012, pág. 48).

Sin embargo, otra cantidad considerable de indígenas inmigrantes se encontraban en condiciones de exclusión, a pesar que contaban con trabajos, pero de tipo precario. Estas dificultades relacionadas a la exclusión o insatisfacción de necesidades les motivaron a establecer formas económicas populares y solidarias para cubrir necesidades que no lograban solucionar de forma individual. En consecuencia se inicia un proceso en

el cual la solidaridad excede a la unidad familiar o individual y se empieza a configurar organizaciones económicas de tipo cooperativo. A través de la unión de esfuerzos y recursos, sin intención de generalizar, alcanzaron una forma de inclusión al sistema financiero, a la vivienda, a la seguridad social, incluso a alejarse del chulco, entre otros aciertos. Esto último permite aseverar que provocaron el aparecimiento una economía popular y solidaria, suscitada por migrantes indígenas. Sin embargo, esto no ha conllevado a la desaparición de la economía popular, al contrario, las dos (EP y EPS) se apuntalan y los actores se movilizan entre estas dos economías nacidas del sector popular.

Otra forma de relación socioeconómica son las «asociaciones de trabajadores» tipo sindicato, que han motivado la creación de organizaciones de economía popular y solidaria como es el caso de las cajas de ahorro y crédito. Al interior de estas asociaciones de trabajadores se han conformaron lógicas económicas que han tomado como base la solidaridad, a saber: fondos de seguridad social, fondos mortuorios, fondos para obtener seguridad ante la delincuencia y conformación de cajas de ahorro y crédito. Las formas de organización económica populares y solidarias que se originaron en San Roque se caracterizan por un trabajo autogestionado, donde la solidaridad no solo es interna, sino más bien ha excedido el grupo familiar o de parentesco y se ha relacionado con otros sujetos, familias y actores de la economía popular. En este barrio popular se ha constituido un número considerable de organizaciones de economía popular y solidaria (OEPS). En la investigación de campo y documental se han identificado en San Roque un total de diecisiete OEPS entre financieras y no financieras, de las cuelas se verá un caso.

Transición de una EP a una EPS: Cooperativa de Ahorro y Crédito Alli Tarpuk Ltda. de la comunidad de Colta

Esta organización de la EPS aglutina alrededor de dos mil quinientos socios, el 80% son mujeres y el 20% restante son hombres. Ubicada en las calles Bolívar e Imbabura del barrio de San Roque y con una sucursal ubicada en la parroquia Calderón, atiende con inclusión financiera sobre todo a mujeres en situación de vulnerabilidad que se dedican a la economía popular

del sector y otros lugares de la urbe quiteña. En este sentido, esta cooperativa tiene un sentido comunitario y se enfoca en el tema de género, tal como lo señala uno de los socios:

> Nosotros, más que solo dedicarnos al ahorro y al crédito, la cooperativa Alli Tarpuk es comunitaria porque tiene un territorio, alrededor vemos casas, iglesias, garaje, locales que son de los compañeros indígenas de la provincia de Chimborazo y para todos ellos y algunos vecinos es que funciona la cooperativa y más para ayudar a mujeres vulnerables, por ejemplo, hay una señora que tiene 80 años que no firma, no habla bien el español, trabaja en la calle, ella cada dos meses pide USD 400,00 y nosotros le damos, eso no pasaría en la banca tradicional, imposible, para eso trabajamos para incluir a la gente. (Entrevista: G. G., 2017)

Esta cooperativa tiene sus inicios en la década de los años setenta. Un grupo de indígenas inmigrantes que se dedicaban a actividades de economía popular en San Roque, deciden unirse y conformar un fondo rotativo, lo cual denota una búsqueda de transitar a formas económicas de solidaridad más compleja:

> La historia de la cooperativa inicia hace más de cuarenta años. Nuestros padres, que son la primera generación que vino a San Roque, eran estibadores, se dedicaban a cargar, otros limpiaban zapatos, hasta ahora hay algunos que siguen de estibadores o limpiando zapatos. Ellos vieron la oportunidad, hace más de cuarenta años, de ahorrar para poder acceder al crédito. Con mucho orgullo somos los excluidos; y así formaron un fondo rotativo con 25 personas de Chimborazo, incluso hay un acta de 1980 que dicen que iniciaron con un aporte de 45 sucres cada uno y así reunieron y se daban préstamos, pero solo a una persona y hasta que pague podían dar a otra. Pasan los años y en 1999 ya tenían como 5 millones de sucres, pero viene la dolarización y se quedan con USD 200 que era un valor insignificante para lo que tenían. Siguieron. En el año 2005 se transforman en caja de ahorro y crédito y ya tenían USD 6000. En el 2009 crean la cooperativa, el 13 de abril de ese año ya tenían más de USD 12000 y así ha crecido el fondo, incluso ahora contamos con más de 2500 socios. (Entrevista: G. G., 2017)

Este relato verifica el proceso de transición que atañe a este estudio. Además, la cooperativa se basa en principios que la definen como organización de economía popular. Entre esos principios, están: el trabajo y los intereses colectivos están sobre el capital, es decir, se colocan créditos en personas de la EP sobre todo se dirige a mujeres en situación de vulnerabilidad para que puedan iniciar su actividad económica; la asociación es voluntaria y se respeta la identidad cultural, ya que a pesar que esta cooperativa fue constituida por indígenas permite el ingreso de mestizos, afros, entre otros grupos, no obstante, deben ser capacitados por el Consejo de Sabios el mismo que está formado por los primeros migrantes que llegaron a la ciudad y cuentan con vasta experiencia; la cooperativa cuenta con un sistema de autogestión y autonomía, es decir, la toma de decisiones se realiza en conjunto con los asociados, en consenso. No permiten la injerencia de grupos ajenos a la organización, como el Estado, ONG, etc.; la participación económica es solidaria y equitativa porque los excedentes forman parte del fondo común para direccionarlos a la inclusión financiera, sobre todo mujeres vulnerables; existen formas de educación tanto técnica como comunitaria; la cooperativa se integra con una caja de ahorro y crédito de la Iglesia evangélica de la comunidad, esto es una estrategia para evitar que los integrantes se vean atraídos por el *chulco,* esto significa que el sistema de caja de ahorro resulta más ágil en la concesión de créditos, lo cual se asemeja a la velocidad con que entrega el chulco los préstamos; y, tiene un compromiso social y solidario con la comunidad al buscar la inclusión de mujeres vulnerables al sistema financiero. Algunas veces han realizado condonaciones de deudas que se apalanca con el fondo rotativo de los sabios de la comunidad.

NOTAS

1 (a) *Nivel de sobrevivencia*, cuando la actividad es considerada de emergencia, transitoria y permite apenas la satisfacción de las necesidades básicas en términos de simple sobrevivencia fisiológica —por tanto, en condiciones de subnutrición insalubridad, viviendas precarias de emergencia—; (b) *nivel de subsistencia*, cuando la actividad permite la satisfacción de las necesidades básicas, pero no hace posible ninguna forma de acumulación o crecimiento; la opción puede manifestar alguna continuidad duración en el tiempo, aunque difícilmente sea asumida voluntariamente como opción permanente; (c) *nivel de crecimiento*, cuando las personas logran a través de la actividad un progresivo mejoramiento en su calidad de vida, valoran ciertos aspectos especiales de lo que hacen (libertad, autogestión), o adicionan actividades culturales y de capacitación que las potencian y les abren mejores posibilidades de éxito, y, en consecuencia, «se juegan» por la iniciativa emprendida como opción permanente a través de la cual buscan crecer e ir más allá de la simple subsistencia (*ibíd.*, pág. 13).

2 Con la expresión «ganarse la vida», se hace referencia a las diversas formas como el ser humano busca un ingreso para cubrir sus necesidades.

3 Se comprende por economía solidaria al sector de la economía que se rige interna y externamente por relaciones de cooperación, intercambio, financiamiento y consumo solidarios.

REFERENCIAS

Astudillo, G. (2018). 3,3 millones de habitantes tienen empleo adecuado y 362.051 están desempleados en Ecuador. *El Comercio*. Recupetrado de https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-desempleo-negocios-inec.html

Coraggio, J. L. (2018). ¿Qué hacer desde la economía popular ante la situación actual? *Idelcoop,* (224), 13-26.

Demon, J. (2012): Una comunidad de migrantes indígenas en la ciudad de Quito: caracteríticas sociales y laborales. En J. Erazo (coord.), *Políticas de empleo y vivienda en Sudamérica* (pp. 169-191). Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador/Clacso/Instituto de la Ciudad.

Diéguez, R. (2016). Macroeconomía y Economía Popular. En A. Cattani, J.

L. Coraggio y J. L. Laville (coords.), *Diccionario de la otra economía* (pp. 247-252). Los Polvorines, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Giraldo, C. (2017). La economía popular carece de derechos sociales. En C. Giraldo (coord.), *Economía popular desde abajo* (pp.45-66). Bogotá, Colombia: Ediciones desde abajo.

Jácome, V. (2014). *Introducción a la economía social y solidaria*. Quito, Ecuador: Instituto de Altos Estudios Nacionales.

Maldonado, G. (2012): «Matices y texturas de la identidad cultural étnica en contextos urbanos: el caso de los kichwas de Chimborazo». En E. Kingman (ed.), *San Roque: indígenas urbanos, seguridad y patrimonio* (pp. 37-77). Quito, Ecuador: Flacso-Ecuador/Heifer Ecuador.

Moscoso, R., Ortega, J. y Sono, A. (2015): Mercado San Roque: migración, trabajo y redes sociales. *Revista Cuestiones Urbanas*, *3*(2), 101-137.

Narodowski, P. (2013). Economía Popular: Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural. *Realidad económica*, (279), 100-131. Recuperado de https://periferiaactiva.files.wordpress.com/2017/04/economia-popular.pdf

OIT (Organización Internacional del Trabajo). (2018). *Noticias* ONU. Nueva York, EE. UU.: Recuperado de https://news.un.org/es/story/2018/01/1425491

Paz y Miño, J. J. (2009). Ecuador en la globalización: 1975-2005. *Historia Actual Online,* (18), 25-39. Recuperado de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3065951.pdf

Razeto, L. (1993). *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo.* Santiago de Chile, Chile: PET.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARI
SABIDURÍA
PUEBLO

La *sharing economy* en el territorio: Italia y Ecuador solidarios para 'otro' desarrollo

Roberta Curiazi

Introducción

Como lo afirma Mance (2016, pág. 53), la producción de riqueza económica se hace posible gracias a la liberación de fuerzas productivas, con las cuales se pueden mover dinámicas territoriales para satisfacer las necesidades de todos los seres humanos. Cuando la capacidad de acción individual no permite alcanzar este objetivo, las personas se juntan y cooperan entre ellas, desarrollando complejas relaciones sociales y económicas a través de una relación dialéctica que pone en red más fuerzas productivas (*ibíd*, 2016) (ver Figura 1).

La diferencia queda en cómo se quiere ver e interpretar la economía: si como medio de dominación o de liberación del ser humano. Dentro de una sistema de dominación de las fuerzas productivas y de los seres humanos, el desarrollo queda subordinado a la lógica de escasez de mercado, generando unas dinámicas de exclusión económica que, a su vez, producen un tiempo de «no trabajo», que impide al individuo poner en práctica la dicha *libertas electionis* (libertad de elegir), o sea la «libertad de hacer algo»: una libertad positiva en vista de un fin específico, en este caso ejercer el control compartido sobre una actividad de empresa, creada para lograr un resultado que solos no se conseguiría. Al contrario, la *libertas indifferentiae*, la «libertad de algo» (libertad negativa), implica la mera ausencia de constricciones (Zamagni, 2008), pero no la libertad de construir. ¿Qué cosa es, entonces, necesaria para que se den las condiciones, dentro del sistema de mercado, para producir libertad positiva?

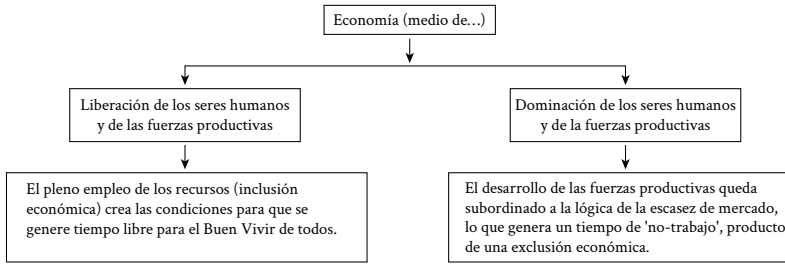
Serge Latouche, en el febrero de 2002 usó la expresión *decrecimiento*, pensando en un modelo que parta del reconocimiento de fundamentos

culturales, antropológicos y de formas políticas e institucionales diferentes de las representativas de la modernidad Occidental, y que apunten más bien al *a-crecimiento*, entendido como el abandono de la fe incondicionada en el progreso y el desarrollo (Bonaiuti, 2016, pág. 27), y en el crecimiento ilimitado de las empresas, induciéndolas más bien hacia una lógica más sobria de producción. Los principios reguladores de la moderna economía de mercado son: (1) *división del trabajo*, que permite a todos los seres humanos participar en el proceso productivo —incluso los que son menos dotados física o intelectualmente—; de aquí la necesidad de aceptar la interdependencia entre los seres humanos; (2) *idea de desarrollo*, entendida como el esfuerzo de la generación actual por proveer en parte a las necesidades de las generaciones futuras, que implica la necesidad de acumular; (3) *libertad de empresa*, cuya consecuencia directa es el principio de la competencia como *modus* para coordinar las decisiones tomadas por una cantidad enorme de sujetos.

En una lógica de mercado como medio de liberación estos tres principios deberían estar orientados a un único fin, el *bien común*, o sea el bienestar de la sociedad, en la cual cualquier persona debe poder encontrar su propio espacio de realización independientemente de sus capacidades o habilidades físicas o intelectuales y/o de su condición y aporte económico. Esta afirmación está en línea con la idea de desarrollo concebida por Amarthya Sen (economista) y Martha Nussbaum (filósofa), ambos con referencia a la traición de la *eudaimonia* aristotélica —concepto de felicidad entendida como el bien más grande que hay que desear— y del desarrollo de las capacidades personales con el fin de una propia realización dentro del ámbito comunitario de pertenencia: el *capabilities approach* de Sen (1999), es decir, el reconocimiento de la igualdad de condición y de oportunidad, fundada en la clara definición del «deber-hacer» de cada individuo hacia los demás. Por ende, una concepción del desarrollo en el sentido fuertemente cualitativo y siempre en términos locales y autocentrados (Burlando, 2016, pág. 32). Pero ¿qué cosa significa finalizar la acción al bien común en lugar que al bien total?

Cuando se habla de *bien total* se puede pensar metafóricamente en una suma de factores, que representan los bienes individuales o de los grupos

Figura 1. La Economía, medio de liberación versus de dominación



Fuente: Mance (2016). Elaboración: autora.

sociales que forman la sociedad; en cambio, hablar de *bienes comunes* implica más bien la idea de una multiplicación, cuyos factores representan los bienes de cada uno de los individuos o grupos (Bruni e Zamagni, 2004). Ahora bien, en una suma, aunque se anulen algunos factores, el resultado total siempre será positivo; además, si el objetivo es maximizar el bien total (por ejemplo, el PIB nacional), conviene anular el bien (o bienestar) de algunos con la condición de que la ganancia en bienestar de otros aumente lo suficiente como para compensarlo (*ibíd*., 2004). Con la multiplicación, en cambio, si se anula aunque fuera un único factor, el resultado será cero; por lo tanto, la lógica del bien común no admite de ninguna manera sustitución ni compensación: no se puede sacrificar el bienestar de alguien —independientemente de su situación de vida o condición social y económica— para mejorar el de otros, porque ese alguien es una *persona*. En cambio, para la lógica del bien total ese «alguien» es un *individuo*, es decir, un sujeto identificado por una función de utilidad concreta; y las utilidades se pueden sumar o comparar tranquilamente, porque no tienen cara ni historia, ni expresan una identidad (*ibíd.,* 2004).

Pensar en escenarios para otra economía, se ha vuelto aún más necesario estos últimos diez años en respuesta a la crisis

internacional del sistema de mercado (neoliberal), que ha impuesto la capacidad de encontrar soluciones nuevas a problemas de carácter sistémico global. Dentro de este escenario, es necesaria una transición desde la primacía del capital a la de la dignidad humana, de la lógica de la competencia a la de cooperar, de la práctica de la inequidad a una más incluyente de justicia, del individualismo egoísta al cuidado del bien común (Mancini, 2016). En otras palabras, actuar según una visión positiva de la vida, que pretende cultivar el bien común y el desarrollo de la democracia —en la sociedad y en el mercado— partiendo de ciertos pilares: persona, comunidad, humanidad y naturaleza *versus* valor de uso (cosas) y valor de intercambio (dinero) (*ibí*d., 2016, pág. 22).

Este ensayo propone una *overview* de conceptos, principios, teorías y experiencias a nivel italiano y nacional, para dar a conocer la gran variedad de respuestas posibles desde «otra economía» y su contribución en términos de desarrollo socioeconómico territorial, para aquellos contextos que han adoptado ciertas herramientas y lógicas de reacción «solidarias» y respuestas alternativas a las prevalecientes en el sistema de mercado actual. El artículo se desarrolla en tres partes: una primera parte introductoria dedicada a la definición y contextualización teórica de *sharing economy*, usando un poco forzosamente este término para definir esas economías que actúan según la lógica colaborativa/cooperativa sin privilegiar la *egoísta* de mercado; una segunda parte dedicada al actual panorama italiano, extremadamente vivo, reactivo, cambiante e innovador desde este punto de vista; una tercera y última parte dedicada al contexto ecuatoriano, cerrando con una propuesta de lectura de criticidades, debilidades, límites y desafíos con los cuales el sector debe enfrentarse, y que debería solucionar para reforzar y mantener su acción en el territorio como motor de desarrollo socioeconómico autogestionado desde abajo.

La *sharing economy*: una mirada desde la perspectiva italiana

En Europa se reconocen dos definiciones de *sharing economy*. La Comisión Europea se refiere a una «economía colaborativa», que involucra tres categorías de sujetos: (1) prestadores de servicios, (2) usuarios de tales ser-

vicios, y (3) intermediarios, con transacciones que no implican generalmente una transferencia de propiedad y pueden efectuarse a fin de lucro o sin fin de lucro (Comisión Europea, 2016, pág. 3). En Italia se va más allá, hablando de «economía del compartir», como expresión actual y *avanzada* de experiencias y prácticas solidarias de muy antigua memoria y tradición: desde el mutualismo a las cooperativas hasta las empresas sociales (Maggioni, 2017).[1]

Pero ¿de cuál solidaridad estamos hablando? Resalta hoy en día la necesidad de cultivar conjuntamente una «lengua solidaria común» (una *koiné*), que ponga en estrecha relación la mera conceptualización de «comunidad solidaria» con las reales prácticas económicas solidarias (Tomasin, 2016, pág. 105). El *nexus* se encuentra en la noción de comunidad de Esposito (1998), presentada en el texto Communitas, donde la comunidad solidaria se ve como un conjunto de personas unidas no por una propiedad o un crédito o algo que llena, sino por la existencia de una deuda (*cum munus*), donde el *munus* representa un *dono* que se ha recibido colectivamente y que se tiene que devolver colectivamente (Tomasin, 2016, pág. 105): el cuidado por el bien común, o sea nuestro territorio y ámbito de vida. Lo que une a los demás no es entonces, lo que se tiene, sino lo que «no se tiene» en cuanto propio y exclusivo dentro de un sistema- territorio, y que en cambio es común, de todos. De aquí, la importancia de suprimir el sentimiento de «miedo/desconfianza» como fundamento del enlace comunitario y de apuntar más bien a una mayor difusión y articulación de las prácticas solidarias dentro de la esfera territorial micro, pero también en una escala espacial superior.

Trasladando estos conceptos al tema empresarial, se tiene necesariamente que pensar en una *empresa solidaria*, que sea producto de las dinámicas sociales (Nilia, 2016, pág. 112) y que no que afecte a las dinámicas sociales (Di Paolo, 2016). La empresa, de cualquier forma, se puede ver como un organismo homeostático (Simon, 1992; Nilia, 2016), capaz de reaccionar a los cambios externos, que ha incorporado en su ADN la propensión al crecimiento continuo, encontrando en su entorno natural y social los recursos necesarios para su desarrollo, en competencia con los demás organismos de su especie (Georgescu- Roegen, Shumpeter). A partir de la

Revolución Industrial, ha sido la empresa capitalista el motor del desarrollo dentro de un sistema de mercado caracterizado por una lógica depredadora de recursos sin precedentes. ¿Podemos prescindir de la empresa (Nilia. 2016, pág. 113) y del mercado capitalistas? Solo y cuando se asistirá al proliferar de pequeñas unidades sociales, las comunidades, que sepan organizar en autonomía sus propias formas de subsistencia (*ibíd.*, 2016, pág. 113), desvinculándose no del mercado, sino de la lógica capitalista prevaleciente en el mercado y de sus dinámicas relativas.

Italia solidaria

En respuesta a la crisis económica estructural y multidimensional que ha caracterizado los últimos diez años, han nacido en Italia experiencias de desarrollo concretas e innovadoras por iniciativa de las comunidades territoriales locales más dinámicas y activas, que se apoyan en lógicas económicas más sostenibles desde el punto de vista ambiental y social. Diferentes teorías y modelos al mismo tiempo nos indican la base en la que encontrar los principios y valores en que estas propuestas innovadoras se centran.[2] En general se trata de visiones diferentes de *sharing economy* —en el sentido de economía colaborativa o del compartir—, que incluyen una multiplicación de esfuerzos para redefinir prácticas y teorías a favor de una economía éticamente orientada —cómo «hacer economía» y «producir riqueza»—, capaz de reconstruir relaciones sociales humanas y según una cierta moral: salir de una economía *ethic free*, marcando la transición de *Homo oeconomicus* a *Homo convivialis* (Bertell *et al.*, 2013, en Biolghini y Cacciari, 2016), *reciprocans* (Giunta *et al.*, 2014, Biolghini y Cacciari, 2016) y *civicus* (Cassano, 2004, Biolghini y Cacciari, 2016).

En términos teóricos se está hablando de «ética de las virtudes», o sea, de lo que Aristóteles veía como proceso de elevación de los principios de referencia para la vida de uno, que requiere el desarrollo de todas las virtudes personales; concepto presente también en las ideas de desarrollo concebidas por Amarthya Sen (*capabilities approach*) y Martha Nussbaum. Sin duda se trata de una visión en neta contraposición con la utilitarista —de Bentham, Sidwich y de los economistas modernos—, caracterizada más bien por un «egoísmo ético» que se cree «pueda llevar al mejor mundo

posible» (Burlando, 2016, pág. 32). Los nuevos modelos para *otra* economía, de alguna forma han absorbido e incorporado elementos y principios que se encuentran como pilares de varias impostaciones teóricas hoy en día redescubiertas y ulteriormente y mejor sistematizadas. Uno de los cuerpos teóricos más actual, es el que mezcla la idea de la *economía de comunidad* de Adriano Olivetti (1901-1960) con la de la *economía civil y economía de comuni*ón de Stefano Zamagni y Luigino Bruni.

La economía de comunidad ve la comunidad local —según Olivetti, de la dimensión aproximadamente de un cantón— como un co-sujeto esencial de una democracia difundida, centrada en comunidad (trabajadores, ciudadanos y administradores locales), fuerzas laborales, ciencia e investigación como pilares. Lo que se subraya es el enlace poderoso y orgánico con el territorio, y el marcado carácter comunitario de la empresa, que se considera un bien común. El modelo económico de Olivetti se implementó en su fábrica de Ivrea (Italia), inicialmente productora de máquinas de escribir y más tarde de computadoras, para luego difundirse a otras empresas del país y del mundo como una *empresa nueva*, que va «más allá del socialismo y del capitalismo», para contribuir a resolver los problemas del ser humano y de la sociedad: «un proyecto cultural, social y político muy complejo, donde fábrica y territorio resultan indisolublemente integrados en un diseño comunitario armónico» (Righini, 2016): la unión entre vida, cultura y trabajo. La idea base de Olivetti era respetar al ser humano como persona y compensarlo de forma justa para su compromiso y dedicación hacia la empresa, no solo desde el punto de vista económico, sino también cultural y moral, generando un lugar de trabajo donde existiera sentido de confianza y responsabilidad, y un ambiente productivo democrático.

La comunidad se entiende, por lo tanto, como un grupo de personas que se reúnen en torno a un conjunto de valores y principios iniciales, comunes y compartidos, para crear una empresa y, entonces, una sociedad, a medida del ser humano: responsabilidad individual, solidaridad social, dignidad de la persona, derechos y solidaridad intergeneracional, para resolver los problemas en la escala comunitaria. Por ende, la empresa no puede prescindir de la comunidad y es la que «produce el territorio» y entra en relación con eso en calidad de interlocutor activo, junto con

todos los miembros de la sociedad (*ibíd.*, 2016): una empresa más humana y más productiva, producto del compromiso con la comunidad y del sentido de pertenencia a ella y a su misión, de parte de todos los trabajadores. La negación de la aterritorialidad de la empresa, y el rechazo de la idea que ser humano y ambiente tengan que quedar debajo de las exigencias de la lógica empresarial, son entonces los principios de base del modelo olivettiano. Su estrategia de desarrollo industrial, apoya en el ejercicio paralelo en los ámbitos económico-financiero democrático, técnico y cultural, para llegar a una «planificación comunitaria» medida en base a las necesidades reales de las personas «interrogadas y activamente involucradas en la obra de reforma, desde el interior del lugar mismo donde la reforma se cumple y donde ellas viven» (*ibíd.*, 2016). Asimismo, es necesario promover el instrumento de la *memoria colectiva*, «creada por el conjunto de las historias de las empresas del territorio, que crean y seguirán creando un valor propio y compartido en la comunidad local» y el reconocimiento de un valor histórico común (*historical accident*), para llevar los empresarios a formular estrategias para el desarrollo sostenible de su propio territorio, «como nuevo lugar de gobernanza entre empresas e instituciones» (*ibíd.*, 2016, pág. 70).

A los trecientos años del nacimiento de Antonio Genovesi (1713-2019), primer estudioso al mundo titular de una cátedra de Economía, abre en Italia la Escuela de Economía Civil (Mastantuono *et al.*, 2016), cuyos exponentes son Stefano Zamagni y Luigino Bruni. Esta visión de la economía se basa en la relación entre personas, en la reciprocidad como *modus operandi*, en la búsqueda del bienestar (*wellbeing*, Buen Vivir) y no solamente de la riqueza. Esta corriente tiene el objetivo de promover la creación de empresas, organizaciones y mercados *civiles y civilizados*, que pongan en el centro del actuar económico la persona, sus necesidades y aspiraciones, y contribuyan a un desarrollo humano integral. En estos mercados, los actores no actúan exclusivamente por autointerés, sino en términos de ventaja mutua y buscando el bien común, yendo más allá de la visión individualista de la sociedad y la lógica especulativa de maximización de la utilidad individual, e introduciendo la lógica de la *comuni*ón en la economía, repensando la empresa y su finalidad natural: la ganancia, sin duda

indispensable, va pensada en clave de comunión y subdividida equitativamente entre empresario, trabajadores, sociedad, inversión dentro de la empresa como bien común, financiamiento de actividades educativas que vayan formando personas con tal visión (*ibíd.*, 2016). El mercado se concibe entonces como lugar de reciprocidad, donde se busca la ventaja común y no individual.

Desde sus raíces, en el 1991, la *economía de comuni*ón es parte de la economía civil. Su *focus* se centra en la comunión de bienes y la construcción de la comunidad de trabajadores, en base a caminos de presencia activa en la actividad económica. El objetivo es el de superar la dicotomía «*profit*=-malo - *no profit*=bueno», entre *gratuidad* y *hacer empresa*, entre *valor económico* y *valor social*, aplicando los principios de diálogo-confianza-reciprocidad-dono-gratuidad-providencia-pasión empresarial (*ibíd.*, 2016, pág. 38). Unas experiencias concretas de trabajo a nivel micro y meso son el Laboratorio Nacional de Nueva Economía[3] (Avola, 2012) y los Laboratorios Territoriales de Nueva Economía[4] (Roma, 2014), cuyos sujetos primarios son: cooperativas sociales, experiencias de agricultura social, nuevos asignatarios de tierras no cultivadas, grupos de compra solidarios, cooperativas y empresas individuales de pequeña distribución, artesanos que quieren pasar su testigo a los jóvenes, jóvenes profesionales protagonistas de experiencias innovadoras de planificación urbana.

La tercera corriente, que ha conocido un considerable desarrollo con diferentes manifestaciones de organización económica y social, sobre todo a partir del siglo XXI, es la Economía solidaria, práctica participativa que incorpora múltiples pensamientos de autores alemanes, franceses, italianos e ingleses,[5] pero sobre todo la influencia de autores suramericanos.[6] Georges Fauquet[7] (1935, citado en Battilani y Schröter, 2013, pág. 11) dio la definición de economía social e identificó las cooperativas como «tercer sector» de la economía, conjuntamente con el público y el privado. Hoy en día, en esta definición, más ampliada, entran varias organizaciones de naturaleza privada y de otra tipología, «que provean bienes y servicios principalmente no destinados a la venta, para grupos familiares, financiados por contribuciones voluntarias de las familias». En cambio, «[...] La economía civil comprende una variedad de organizaciones en *partner-*

ship entre público y privado, empresas socialmente responsables, empresas comunitarias, cooperativas, fundaciones, asociaciones de beneficencia, organismos de voluntariado, fondos éticos de inversión, uniones de crédito, comunas, bancos, el sector informal de la economía —en su parte ética—, ONG. Su tarea es la de satisfacer los intereses de todos los *stakeholders*: consumidores, comunidades locales, *staff* organizativos, proveedores de capitales» (*ibíd.*, 2013, pág. 11).

Los autores europeos releen la economía buscando las modalidades de planificación democrática como tercera vía entre el dominio del Estado y el dominio puro del mercado, traduciendo en clave económica los principios de las Constituciones democráticas. En la base del nacimiento de esta corriente están unas críticas hacia la evolución de las organizaciones de economía social: bajo el aspecto productivo, la economía social se ha difundido a través de cooperativas, asociaciones y empresas sociales, pero subordinando su producción al sistema de intercambio capitalista. De aquí unas consecuencias (y críticas): la economía social ha sido incapaz de liberar las fuerzas productivas que quedan bajo el control del mercado; bajo el aspecto de la formación social, el movimiento cooperativo ha abandonado la contraposición política con el capitalismo, aceptando la dominación de las reglas hegemónicas de mercado; no se ha reforzado la construcción social de un poder público capaz de progresar en la supresión de las diferencias de clase, ni se ha logrado la consolidación de la democracia económica en los territorios con respecto a su relación con la comunidad.

Caminos de economía solidaria

En Italia, los caminos de economía solidaria propiamente dicha nacen de manera espontánea y diversificada. En principio se emprendieron experiencias orientadas a la construcción de cadenas cortas, sobre todo en el sector alimentario, finalizadas a reducir las distancias físicas, sociales, culturales y económicas entre principales actores/ciudadanos, agricultores-productores y consumidores. Entre ellas, las más conocidas son los mercados campesinos, la venta directa dentro de la empresa y los grupos de compra solidarios (Gruppi di Acquisto Solidali-GAS). Una mayor articulación se dio con la creación de una Red Económica Solidaria y de Distri-

Tabla 1. Características de los distritos solidarios

PRINCIPIOS	Sostenibilidad económica, ambiental, social; equidad, participación activa y democratica
OBJETIVOS	Valoración de la dimensión local y relacional. Volver a encontrar/recrear a la comunidad.
FUNCIÓN	Apoyo a las acitvidades económicas de la Economía Soliodaria.
ESTRUCTURA	Red de sujetos organizados en cadenas: ciudadanos y, a su interior, de cadenas productivas fundadas en pactos entre productores.
ACTORES	Grupos de personas que trabajan juntas, tranversales a más sectores y a más mundos (sociedad civil, partes solidarias, investigación, instituciones públicas)

Fuente: Piani y Minatelli (2016, p. 129). Elaboración: autora.

tos de Economía Solidaria. Sin embargo, como lo recuerda Biolghini (2016, pág. 42), históricamente, las primeras realidades de economía solidaria, por sus estatutos o cartas de intentos, son las Bodegas del Mundo (comercio justo) y las MAG-cooperativas de mutua autogestión (finanzas éticas) de los años 80. Éstas tienen en común promotores y usuarios —sectores del mundo católico y sindical empeñados en lo social, organizaciones del tercer sector, cooperación internacional, ecologistas, pacifistas, sujetos de movimientos antagonistas de los años 70— y la orientación ideológica —creación de puentes directos con sujetos económicos *débiles* del sur del mundo, y entre consumidores y ahorradores *críticos*, conscientes de las características inequitativas y desiguales en la distribución de la riqueza, típicas de sistema capitalista— (*ibíd.,* 2016). Las experiencias que nacieron en los años 90 tenían como objetivos el consumo crítico y la construcción de estilos de vida alternativos con respecto a los dominantes, y se concretaron en la creación de Bancos del Tiempo, Balances de Justicia (BdG), Turismo Responsable, Grupos de Compras Solidarios (GAS).

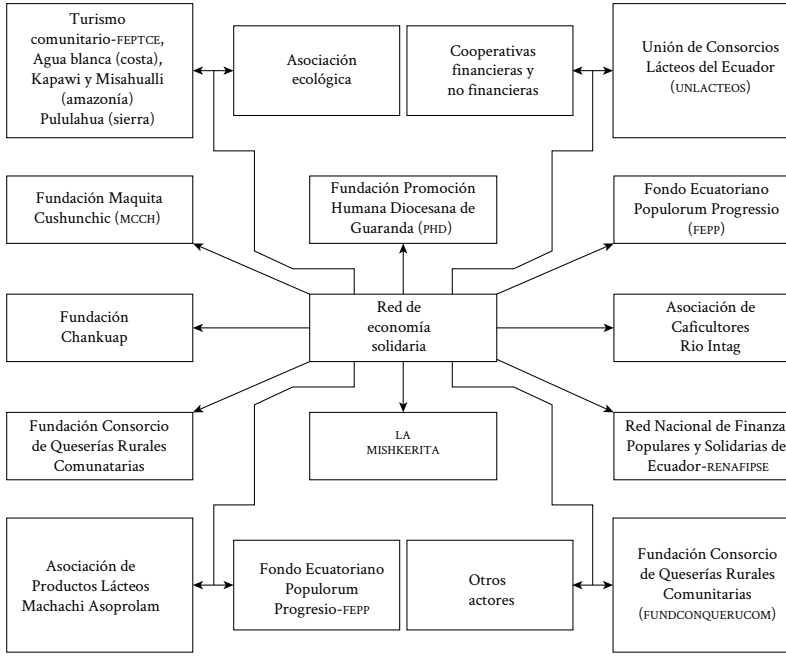
En el octubre de 2002 se forma en Verona la Red de Economía Solidaria italiana, después del Social Forum de Porto Alegre (2001), que trae inspiración de las experiencias de algunos países de Latinoamérica. Con la elaboración de la Carta para la Red Italiana de Economía Solidaria se quiso poner en red las diferentes realidades antes citadas a través de caminos locales de distritos de economía solidaria, hoy en día de 30 a 40 en toda Italia (Piani, Minatelli, 2016; Biolghini, 2016, pág. 47). El estado del arte nos dice que está en camino un «proceso de convergencia de tecnologías sociales de economía solidaria» (Biolghini, 2016), que permite integrar diferentes prácticas según nuevas formas organizativas, y juntarlas en circuitos económicos

solidarios,[8] que integran funciones productivas, de intercambio, comerciales y de finanzas solidarias anteriormente separadas. Sin embargo, la idea de solidaridad mutuada de los países de América Latina, que es prevalentemente una solidaridad vertical, no es tan bien aplicable para sostener un proceso de construcción de redes en Italia.

Como lo sostienen Bonaiuti y Domenighini (2016, pág.74) el *reconocimiento vertical* prevé que somos solidarios con quien sufre y está peor que nosotros porque, como seres humanos, tenemos la obligación de *proteger los más débiles* y mantener la sociedad sana en su conjunto —por ejemplo, el Comercio Justo, a partir de los años 70, que buscaba la justicia a nivel global—; en este caso hablamos de una «solidaridad hacia» algo. En cambio, el *reconocimiento horizontal* se da entre iguales y, típico de la *clase obrera* —luchas a partir de la segunda mitad del 800— y de las formas *cooperativas* de mutua-ayuda italianas, se basa en el principio de la «solidaridad en contra» de algo: *se lucha en contra de un enemigo común*. De esta propuesta nace la Carta RES, basada en los principios de *cooperación y reciprocidad* —la triple obligación de «donar + recibir + devolver» de las sociedades arcaicas— (*ibíd.*, 2016, pág. 76), la *valorización del territorio*, la *sostenibilidad social y ecológica*, la *participación activa* (Biolghini, 2016, pág. 48).

La economía solidaria no debería ser un simple instrumento para obtener un cuadro más equitativo para la actividad económica, sino más bien ser el sujeto y el principal agente de una transformación social, económica, política y cultural (World Social Forum, 2003). El aspecto innovador de esta red queda en el hecho de que en su proceso de activación se considera estratégica, a partir de los territorios, la activación de «distritos de economía solidaria» (DES) [...] laboratorios de experimentación cívica, económica y social [...] experiencias pilotas en vista de futuras más amplias aplicaciones de los principios y de las prácticas características de la economía solidaria (RES, 2003). La Carta RES responde entonces a la necesidad de arraigar los procesos económicos en los territorios, con referencia explícita a la «valoración de la dimensión local» e incluyendo el concepto de comunidad: el *yo comunitario*, en donde la voluntad del individuo se realiza como parte de algo más grande —valores, costumbres, traiciones, historia identitaria— (Bonaiuti y Domenighini, 2016, pág. 75). La mejor

Figura 2. Las redes solidarias del Ecuador



Fuente: (s. d.).

forma para conectar estos circuitos económicos y sus flujos de productos y valores son las redes colaborativas solidarias, que integran los circuitos locales en circuitos globales de forma independiente del sistema económico-financiero capitalista, tan en las dimensiones locales como en las meso y macro (Mance, 2016, pág. 63).

El territorio italiano propone una interesante presencia y articulación de sujetos empresariales, tanto *no profit* como *for profit*, que se proponen como soluciones sociales, «socializantes» e innovadoras, que ofrecen formas «alternativas» de actuar en el mercado, pero según una lógica de «empresarización de lo social» y de «socialización de las empresas». Sin embargo, unas de las manifestaciones más consolidadas y que han tenido mayor énfasis los últimos años provienen del sector cooperativo.

En efecto, no hay que olvidar que Italia es uno de los países más cooperativos del mundo, según cuanto establecido por el Global Census on Cooperatives 2014 de las Naciones Unidas,[9] y su tradición solidaria se ha históricamente desarrollado sobre todo a través de la organización cooperativa.

a. El contrato de red y la cooperación horizontal entre cooperativas

A raíz del nacimiento de la cooperativa podemos encontrar dos enfoques diferentes (Zamagni y Zamagni, 2008, pág. 47). El enfoque *demand-side* conecta el nacimiento de la cooperativa con la incapacidad de las empresas capitalistas y públicas de satisfacer ciertas necesidades sociales o de solucionar de forma adecuada situaciones de crisis económica (fracasos/fallas de mercado). En otras palabras, cuando ni la lógica capitalista ni la del público toman posición, la creación de una empresa cooperativa se vuelve una respuesta al problema. Ésta es sin duda la idea prevaleciente hoy en día, que deja la cooperativa en una posición residual en el contexto de mercado: en condiciones de competencia perfecta, con ausencia de asimetrías informativas, condiciones contractuales incompletas, externalidades, etc., la cooperativa no tendría razón de ser. El enfoque *supply-side*, en cambio, se basa en el supuesto que la cooperativa se cree y mantenga en vida por la decisión de unas cuantas personas de poner en práctica la *libertas electionis*, o sea la «libertad de hacer algo» en vista de un fin específico: en este caso, ejercer el control compartido sobre una actividad de empresa, creada para lograr un resultado que solos no se conseguiría.

Este enfoque dice que «el cooperativo es el modo más avanzado, hoy en día, de pensar en el trabajo humano como una ocasión de autorealización de la personalidad» (*ibíd.*, 2008, pág. 47), y no solamente como factor de producción de bienes, *input* o elemento de la función de producción de una empresa, cosa que nunca se toma en cuenta en las comparaciones entre empresa capitalista y cooperativa, que se encuentran en la literatura económica dedicada. Según esta lógica el trabajo se entiende solo y exclusivamente como un *facere*, típico del trabajo en forma dependiente, en lugar que como un *agere*, típico del socio-trabajador de empresa cooperativa, que incluye en sí no solamente una visión activa, sino también, en perspectiva, lo que fomenta un mayor sentido de responsabilidad hacia

«la causa». De aquí otra vez se desprende la naturaleza social de esta forma de empresa, subrayada y reconocida formalmente por muchos aparados legislativos de mundo.[10] En el caso italiano se establecen dos condiciones para que se reconozca esta función social de la cooperativa: mutualidad y ausencia de fines especulativos. Pero lo que nos ayuda a definir con mejor claridad los confines diseñados por la cooperativa son el alcance de las externalidades sociales positivas generadas por ella y los mecanismos de democracia activa que la caracterizan: la empresa cooperativa, poniendo los socios-trabajadores en una posición de control de la actividad de la que son dueños en partes iguales y equitativas, activa en su interior los mismos principios de igualdad y libertad que caracterizan el funcionamiento de los mecanismos de mercado.

Las cooperativas se vuelven, entonces, un medio para enseñar a sus socios la solidaridad mutua (Battilani y Schröter, 2013) «mientras se hace empresa» y de paso un importante motor de desarrollo socioeconómico dentro de cualquier sociedad y territorio. Durante los últimos años, el nacimiento de nuevas redes y formas de organización y agregación-colaborativa ha demostrado una tendencia en rápido crecimiento. En Italia, la creación de redes cooperativas se considera «la principal razón del éxito de esta forma de empresa, porque permite a las cooperativas juntar la gran dimensión —con consecuente reducción de costos— con la capacidad de responder a las exigencias locales» (*ibíd.*, 2013, pág. 450). La tendencia a la agregación/integración y al asociacionismo está presentes en el sector cooperativo desde siempre, tal como se deduce de sus principios y de su misma historia: la cooperación entre cooperativas es un principio que se encuentra reconocido por la ACI y no es raro que, sobre todo en Europa y en particular en Italia, se hayan reunido y organizado en consorcios y otras formas en red, que han desarrollado y siguen desarrollando un rol determinante para el desarrollo del sistema cooperativo.

Las funciones de las redes y su composición han encontrado su definición y reconocimiento legal en el llamado «contrato de red», cuya finalidad es aumentar, individual y colectivamente, la capacidad innovadora y la competencia de las empresas en el mercado. La experiencia reportada por el movimiento cooperativo de Legacoop (2013), una de las cen-

trales cooperativas italianas, da cuenta de la existencia de redes de cooperativas en numerosos sectores: vivienda, producción, servicios técnicos, administrativos y de consultoría jurídica, cooperación social —con hasta redes de gestión de jardines infantiles y guarderías—, cooperativas del sector agroforestal y gestión del patrimonio natural, edilicia e industria (madera y componentes), etc. Los objetivos comunes de esta forma de integración horizontal son promover y estimular la integración entre cooperativas para favorecer la innovación de producto/proceso/servicio, la promoción de una marca común, el aumento de la capacidad competitiva y de penetración en los mercados, el acceso al mercado del crédito y mejorar las relaciones comerciales.

Todo esto, se puede definir como «participación difundida» de parte de todos los actores involucrados, o sea «el involucramiento participativo contemporáneo del socio a la vida de la empresa y de la cooperativa a las dinámicas de la comunidad en que opera» Mazzoleni (2006, pág. 299). Esta capacidad y tendencia a generar redes de colaboración en niveles diferentes, conectados pero distintos entre ellos, contribuye a aumentar la eficiencia del sistema, beneficiando a cada sujeto que forma parte de eso.

b. La cooperación social

Las cooperativas sociales han tenido su formalización normativa en Italia con la Ley 381/1991, que ha reconocido y disciplinado una serie de iniciativas de organización productiva finalizadas a brindar servicios de cuidado en el ámbito sociosanitario y educativo (cooperativas de tipo A) o desarrollando actividades en el ámbito agrícola, industrial, comercial o de servicio, finalizadas a la reinserción laboral de personas desventajadas (cooperativas de tipo B). Nacen sobre todo a partir de la segunda mitad de los años 80 en respuesta a fallas del mercado: por la existencia de una parte insatisfecha de la demanda de bienes públicos, que no se producen por parte del Estado ni de la empresa privada —a condiciones inclusivas—, y la existencia de asimetrías informativas entre productor y consumidor. Se trata en su conjunto de organizaciones privadas, pero que no persiguen finalidades de lucro y proveen servicios de *welfare state*. La peculiaridad de esta forma de empresa es que se dedica a producir *bienes relacionales*, o

sea, bienes que se caracterizan por relaciones bilaterales o multilaterales entre sujetos y que se trasfieren no según una lógica de intercambio mercantil, sino de reciprocidad (Zamagni, 1998, 1999; Marzano, 2002; Bruni e Zamagni, 2004; citados en M. Musella, 2005).

En otras palabras, estas empresas, produciendo bienes relacionales, «[persiguen] el interés de la comunidad a la promoción humana y a la integración social de los ciudadanos» (Art. 1, L. 381/91, Italia), pero sin perjudicar la economicidad y la eficiencia de los procesos productivos: son empresas *multistakeholders* con el objetivo de «crear y consolidar normas sociales y reducir las desigualdades». De esto se desprende que la cooperación social no es una forma empresarial filantrópica, sino una «iniciativa empresarial que se propone en el mercado y en la sociedad como actividad de producción y distribución de riqueza, basadas en la lógica de la solidaridad» (Musella, 2005, pág. 283).

Las cooperativas sociales operan en todos los sectores productivos italianos, con la obligación por ley de emplear por lo menos un 30% de trabajadores desventajados y discapacitados. Unos datos Euricse (2016) hablan de más de 12.000 cooperativas sociales en Italia, que facturan más que 10.000 millones de euros al año (casi el 1% del PIB nacional) y ocupan poco menos de 300.000 trabajadores. Dentro de éstas, las cooperativas sociales de tipo A, facturan casi 9000 millones de euros anuales y viven principalmente de las compras públicas, así confirmando el rol crucial de estas empresas como «gestores de *welfare*»: según unas estimaciones, parece ser que al menos la mitad de los servicios citados hoy en día se brinde por cooperativas sociales. Las cooperativas sociales de tipo B son menos numerosas, alrededor de unas 3000, y facturan alrededor de 2000 millones de euros.

c. Las cooperativas de comunidad

Como lo recuerdan Venturi y Rago (2017), hacer frente a los retos que impone hoy en día el mercado implica la existencia de sistemas empresariales inclusivos, donde las empresas se vuelvan *drivers* de inclusión económica y social para los territorios en que viven y actúan, reivindicando el rol de la esfera micro dentro del mercado global, donde se encuentra el

verdadero potencial de desarrollo de los territorios y su capacidad competitiva. Mientras antes eran las empresas o grupos de empresas que competían individualmente en el mercado, ahora la competencia existe también entre territorios: si un territorio fracasa, la misma suerte tocará a las empresas que ahí operan y al revés (Zamagni, 2016). La idea es, entonces, la de fortalecer las interacciones y relaciones entre actores territoriales, poniendo en marcha mecanismos de producción de valor a nivel económico, institucional, social y ambiental, que ponen en el centro de la atención la sociedad y los territorios, a través de organizaciones «híbridas» (Venturi y Rago, 2017), como son las cooperativas.

Bandini, Medei y Travaglini (2015) presentan el caso de las «cooperativas de comunidad», un ejemplo recién e innovador de actuar en términos empresariales a beneficio de una entera comunidad, «a la que los socios promotores pertenecen y que eligen como propia» para «regenerar un territorio vaciado de relaciones o actividades», encontrar una respuesta a sus necesidades, un trabajo y al mismo tiempo no dejando los lugares de nacimiento y respetando las exigencias del medioambiente. El objetivo, como lo subraya Legacoop (2013), es incidir de manera estable en aspectos y elementos fundamentales de la calidad de vida social y económica de una comunidad, a través de la producción de bienes y servicios, y reinvirtiendo las ganancias para reforzar y expandir las actividades según lógicas que solo en parte entran dentro de las prevalecientes a nivel de mercado. En estos casos, la maximización, a la cual se apunta no es la del interés individual, sino del beneficio colectivo, respondiendo a las necesidades de una multitud de sujetos diferentes ubicados en un territorio definido.

Otra característica de las empresas de comunidad, es el modelo (híbrido) de *business*, con formas de *partrnership* público-privada en donde rige una coproducción, o sea la «participación organizada de los ciudadanos en la producción de sus propios servicios de *welfare*» (Pestoff, Osborne y Brandsen, 2006). Los miembros de estas empresas participan a la producción de los mismos servicios o bienes que luego compran (Bartocci y Picciaia, 2014). En Italia, las empresas de comunidad asumen la forma cooperativa y representan un fenómeno bastante recién, nacido con base voluntaria, que tiene una *mission* ampliada y objetivos que van desde la

regeneración del tejido socioeconómico de pertenencia, a la creación de valor agregado económico y social territorial, al generar trabajo para los ciudadanos sin empleo, dentro de un enfoque multisectorial: turismo, agricultura, gestión ambiental de parques naturales, comercio al por menor, etc. El propósito de estas cooperativas es proporcionar beneficios a la comunidad de pertenencia —o a otras comunidades a las que deciden pertenecer— a través de la producción de bienes y servicios, con efectos concretos en términos de mejora de la calidad social y económica de vida (Bandini *et al.*, 2015). Legacoop, el año 2010 activó el Proyecto «cooperativas de comunidad» para promover, a partir de las realidades existentes, una red de cooperativas ligadas a comunidades específicas y finalizadas prioritariamente a satisfacer las necesidades de los ciudadanos y a la conservación y valoración de las mismas comunidades. Bandini, Medei y Travaglini (2015) hablan de 24 cooperativas de comunidad[11] activas en Italia a finales de 2014, presentes en ocho regiones italianas diferentes.

La evolución de esta tipología de empresa ha sido de tipo adaptivo (*ibíd.*, 2015), partiendo de formas de agregación sencillas que se han luego vuelto «empresarios cooperativos» —asociaciones, asambleas ciudadanas, Pro Loco, etc.—, para dar respuesta a la creciente complejidad territorial y proponiéndose en la forma de un híbrido organizado con su propia *mission*, sus prácticas de *governance*, su proceso de producción y su forma de intervención en sectores diferentes. Para activar estas formas de ciudadanía activa de parte de los miembros de la comunidad, y para que esa se vuelva empresaria con el objetivo de regenerar su propio territorio, deben existir ciertas características de base: (1) existencia, de parte de la comunidad, de un cierto, reconocido y compartido estado de necesidad; (2) existencia de un grupo de personas, o único *leader*, que tengan una cierta influencia, incidencia y capacidades carismáticas, y que sean reconocidas por la comunidad y no percibidas como algo ajeno a esa; (3) existencia de un sentido de confianza entre actores territoriales, que permite activar procesos de agregación desde adentro para toda la comunidad local.

Las características ilustradas hacen que la aplicación de este modelo cooperativo sea muy compleja desde el punto de vista técnico y operativo: a medida que crece la conciencia del rol de la cooperativa en el territorio

y de la apreciación positiva de la comunidad, las actividades se organizan en una cadena de producción integrada, a menudo de tipo turístico o en general dentro del sector de los servicios. Sin embargo, esta forma emergente de cooperación, que responde a la existencia de necesidades colectivas, en los próximos años requerirá un apoyo más concreto a nivel normativo y operativo, para poder expresar su potencial social también con el apoyo de formas flexibles de financiamiento o cualquier otro medio apropiado, y necesario, para el contexto de vida de los socios.

d. Distritos, cadenas y pactos solidarios

En Italia, como en otras partes del mundo, los ciudadanos se están organizando para ocupar espacios económicos, a través de la búsqueda casi experimental de modelos organizativos que pongan en el centro las personas y los territorios (Piani, Minatelli, 2016). La activación de cadenas cortas, ligadas a la dimensión territorial, ha sido la primera respuesta a esta necesidad: a los consumidores se les da la oportunidad de conocer los alimentos y su proveniencia y hacerlos más responsables de sus comportamientos de consumo (Petrini, 2012); y, tan para consumidores que para productores, el satisfacer estas necesidades se da por la posibilidad de tener una relación directa entre ellos, que es comunicar y compartir principios y significados entorno a la producción y al consumo de alimentos (Brunori *et al.*, 2008). Las diferentes realidades se pueden resumir en cuatro tipologías principales: DES, GAS, empresas (la mayoría agrícolas) que han activado contratos directamente con los consumidores, otras realidades (asociaciones, cooperativas) que operan dentro de la economía solidaria y han activado pactos entre productores, transformadores y consumidores.

· *Distritos de economía solidaria (DES)*

Específicos de la experiencia italiana, y fruto de motivaciones y praxis históricas, se configuran como redes de buen vivir que nacen y se amplían al interior del sistema económico dominante, y como enclaves en que se producen bienes, servicios y cultura, con la perspectiva de realizar el proyecto político de superación del capitalismo (Guadagnucci, 2007, págs. 34-35). Estas redes parten de los territorios en una perspectiva a la vez local y glo-

bal, heredando el enfoque geográfico-económico del distrito para indicar la vocación de un territorio y el uso coordinado de sus recursos materiales y sociales hacia un objetivo común que lo caracteriza (Saroldi, 2016, pág. 100). Se basan en las lógicas de *reciprocidad*, *dono* y *solidaridad*, llevando a una *dimensión más humana las relaciones económicas*. Su objetivo es, entonces, *valorar los recursos locales* y *producir riqueza en condiciones de sostenibilidad ecológica y social*, poniendo *en el centro las personas y sus relaciones*. Para actuar estos principios hay que empujar la *participación* activa de los sujetos del distrito y suponer la *disponibilidad al confronto y al diálogo* sobre ideas y proyectos, juntando la *dimensión territorial* a la *dimensión humano-relacional*: tomar en cuenta las diferencias para promover acciones comunes y usar el 'conflicto' como oportunidad[12] (ver Tabla 1).

· *Pactos solidarios*

Llamados Pactos Solidarios, de colaboración o de corresponsabilidad, están orientados a rescatar enlaces con los territorios y las comunidades. Son los instrumentos para lograr manejar eficazmente las cadenas y, en particular, las relaciones y dinámicas económicas de DES, productores, transformadores y consumidores, *stakeholders* con intereses y visiones diferentes de red, calidad, productos, finalidades, sostenibilidad de la iniciativa, valor económico o social de los productos. Se manifiestan como acuerdos y/o convenciones compartidos entre partes directamente interesadas por el proyecto, pero por la mayoría son contratos atípicos, construidos en base a las exigencias de las partes y en base al tipo de cadena, involucrando productores, propietarios de tierras y distribuidores que se empeñan recíprocamente a realizar cadenas cortas, compartiendo riesgos de empresa y utilidades (Piani y Minatelli, 2016, pág. 135).[13]

· *Grupos solidarios de compra (Gruppi d'acquisto solidale, gas)*

Han nacido más de 20 años atrás (en Fidenza) y se han desarrollado sobre todo durante los años de la última crisis global, hasta llegar a más de dos mil grupos en Italia, de los cuales mil autoinscritos en el registro www.retegas.org. Son *formas de asociacionismo voluntario*, difundido sobre todo en el norte de Italia, y en particular ligadas al sector *food*. Las familias que

adhieren, primariamente para salvaguardar la salud con alimentos sanos y de calidad, pertenecen en general a la «clase media crítica», con altos niveles de instrucción, rédito y puestos de trabajo medio-altos. Este punto en particular distingue las redes italianas (RES) de las suramericanas, caracterizadas por sectores sociales más indigentes. Elemento común de todos GAS es el actuar de forma colectiva (G = grupo), a partir de relaciones directas con los productores, basadas en el recíproco conocerse y vínculos de confianza (economía de las relaciones); por lo tanto, se pueden considerar como los nuevos *laboratorios de ciudadanía activa y de democracia*. Por esta razón se consideran *productores de capital social y mutualismo interno y externo*, y de *corresponsabilidad social y ambiental*. Cuando los GAS, se ponen en red a través de la participación activa en proyectos de «soberanía alimentaria» local, basadas en cadenas y sistemas agroalimentarios alternativos, ahí se pueden transformar en distritos de economía social: *consumo responsable + empresas sociales de producción eco-compatible + suministro de servicios solidarios*.

Las criticidades de las redes de economía solidaria en Italia

Como lo sostiene Saroldi (2016, págs. 101-102), las redes solidarias italianas son en general *realidades extremadamente frágiles*, que necesitan de facilitaciones y apoyos económicos frente de una cierta escasez de recursos. Han nacido como *experiencias de autoorganización de la sociedad*, en que conviven ideas diferentes con respecto al tipo de relación con las instituciones, en particular con los entes locales, y a menudo *no corresponden a territorios definidos y delimitados administrativamente* —dimensión más cercana a la de un cantón—, por lo que las relaciones las llevan las redes regionales —equivalentes a la dimensión provincial de Ecuador—, que se organizan en cambio según los límites administrativos (*ibíd.,* 2016, pág. 101). Si la *construcción de distritos debe relacionarse directamente con la construcción de comunidades territoriales*, incluyendo todos los que habitan el territorio y no solamente productores y consumidores que ya son parte de ésos, queda todavía poco claro *cómo estas comunidades puedan efectivamente ser abiertas y colaborativas hacia los demás territorios* y atenuar la búsqueda del difícil equilibrio entre local y global (*ibíd.*, 2016, pág. 102).

Asimismo, se detectan *faltas estructurales debidas principalmente a la organización*, a menudo basada en el voluntariado —en Europa, sobre todo—, y también la *falta de un marco jurídico adecuado*, que agilite las iniciativas de economía solidaria y en particular las actividades desempeñadas por los DES. Finalmente, las diferentes experiencias sufren por una *dificultad crónica en comunicar/comunicarse*, representando un gran patrimonio de propuestas que no logra presentarse como tal por la poca visibilidad del trabajo realizado (*ibíd.*, 2016, pág. 102).

El Ecuador solidario

La economía social y solidaria del Ecuador se articula en las tres formas fundamentales reconocidas por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) (LOEPS, Art. 8): Sector Asociativo (Artículo 18)— «[...] conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, autoabastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y autogestionada [...]»; Sector Comunitario (Artículo 15) —«[...] conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y autogestionada [...]»; Sector Cooperativo (Artículo 21)— «[...] conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social [...]», sujetas a los principios establecidos en esta ley, a los valores y principios universales del cooperativismo (ACI) y a la práctica de buen gobierno corporativo. Según la actividad principal que desarrollen, perte-

necen a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, servicios, ahorro y crédito.

El número de cooperativas y asociaciones, tanto del sector financiero como del sector no financiero, denota un crecimiento considerable en los últimos años: se pasó de 5241 a 10.827 organizaciones entre 2012 y 2017, de las cuales 7532 asociaciones y 3295 cooperativas (financieras y no). En la actualidad, existen 696 cooperativas de ahorro y crédito (COACS), con cerca de 5.900.000 socios. En el sector no financiero, existen 9572 cooperativas y asociaciones, con más de 206.600 socios. Los activos de las COACS pasaron de USD 6400 millones en junio de 2013 a cerca de USD 10.000 millones en marzo de 2017, es decir, el 27% de los activos del sistema financiero privado (bancos y cooperativas); además el cooperativismo de ahorro y crédito tiene más de 5,9 millones de socios con un patrimonio de USD 1500 millones. Dentro de este cuadro, más de 3100 organizaciones, entre asociaciones y cooperativas que operan en sectores económicos diferentes —pesca, agricultura, mecánica, turismo, servicios de limpieza, alimentación, artesanías, entre otros— se constituyeron en los últimos cinco años e incorporaron a más de 100.000 nuevos socios y asociados al sector no financiero de la EPS.

A lo largo de los últimos diez años se han generado entonces en el país varias experiencias, sobre todo asociativas más que comunitaria o cooperativas, en respuesta al mayor reconocimiento de parte del Estado de la contribución de estos sectores al desarrollo socioeconómico del país, formalizado a través de herramientas como son, sobre todo, las compras públicas. Paralelamente, se ha ido formando muy paulatinamente unas primeras redes solidarias, que incluyen alianzas y acuerdos para proyectos de desarrollo común entre más actores del circuito solidario nacional, que desempeñan sus actividades en sectores productivos y de servicios diferentes: producción, turismo, servicios financieros, ambiente. Unas redes más conocidas y desarrolladas se encuentran en la gráfica a continuación (ver Figura 2).

Debilidades del sistema solidario ecuatoriano

Como en el caso italiano, también las redes solidarias del Ecuador se ven

afectadas por unas cuantas debilidades. Lo que resalta con una cierta fuerza, es la *excesiva dependencia del Estado* de parte de estas organizaciones, y en particular del sistema de las compras públicas, lo que afecta la misma capacidad del sector de evolucionar y reforzarse de una forma autónoma, con una *escasa iniciativa de organización de parte de la sociedad civil*. Por otro lado, se nota una cierta *dificultad en aterrizar las políticas sectoriales al territorio y a la sociedad*, y un muy *débil fomento del sector no financiero de parte del público*. Además, una *escasa visión de los «bienes comunes»*, junta a una *escasa «identidad territorial»* y a un *bajo sentido de la confianza entre actores territoriales* diferentes, y dentro de un mismo grupo, debilitan las organizaciones ya existentes, haciendo más evidente la *dificultad en mantenerse fieles a los principios reconocidos y compartidos*.

En la base de estos últimos problemas se encuentra una considerable *confusión en la práctica entre visión capitalista, cooperativa, asociativa y en general solidaria* y, como consecuencia de esto, la *actitud realmente cooperativa encuentra dificultad de aplicación constante y continuativa dentro de las empresas sociales y solidarias*, y la *solidaridad tiene un carácter más puntual* que «orgánico»: no se encuentra en general como práctica constante y continuativa. Por estas mismas razones, a la hora de trasladar la práctica cooperativa y solidaria en términos de empresa, ahí parece *prevalecer la visión capitalista e individualista de mercado* —maximización de la utilidad individual, no de la común— que no la solidaria.

Unas diferencias entre modelo ecuatoriano e italiano

Atreviéndonos en hacer una comparación de los dos modelos, ecuatoriano e italiano, se puede afirmar que, en el primer caso, la economía solidaria se expresa desde su origen como *un camino de emancipación de las clases de los excluidos* (Euclides Andrés Mance: los excluidos antes que los demás), o sea una respuesta a necesidades más generales, de *status* —Plan Nacional de Desarrollo: economía social y solidaria como motor local de inclusión y desarrollo—, como también se encuentra en general a nivel latinoamericano. Esta visión, necesita un enfoque de tipo meso para su aplicación, que a su vez se traduce en un fuerte control de parte del Estado. El sector, si bien caracterizado por números en crecimiento, a lo largo de los últimos

diez años sobre todo, se encuentra todavía en un estado bastante verde de desarrollo, con una organización poco articulada entre actores —aunque con alguna excepción, sobre todo en el sector financiero— y la falta de una visión colectiva de «movimiento», si no solamente en una fase embrionaria de desarrollo, además de una mayor *estaticidad* en términos evolutivos y de innovación del sector. Otro elemento que parece caracterizar transversalmente todos los sectores incluidos en la ESS es la desconfianza como límite relacional, que impide mantener vivos esos enlaces solidarios y recíprocos necesarios para alimentar estas realidades. A esto se junta un desconocimiento generalizado de los principios y valores que rigen la ES y su falta de aplicación práctica en los contextos de referencia.

En el caso italiano, en cambio, la visión que rige estas propuestas alternativas va más bien, históricamente, hacia un reconocimiento de los excluidos primero, pero también de todas aquellas partes de la sociedad, y sus formas organizativas, que pueden comprometerse para generar una sociedad mejor, también pasando a través del sistema de mercado. Se trata de una visión más incluyente de complejo-sistema-sociedad-mercado. Las formas organizativas que se han ido generando sobre todo los últimos diez años, y nacidas en el medio de un profundo contexto de crisis económicas, responden concretamente a necesidades muy inmediatas y puntuales, que tocan la vida de todas las personas: distritos solidarios, GAS, redes de productores biológicos, cooperativas sociales de naturaleza mixta, asociaciones de consumidores críticos, etc., finalizados a lograr las mejores condiciones de producción y de compra en cantidad, calidad y precio.

Además, la corriente de la economía solidaria nace y se desarrolla por iniciativa de las clases medias —la economía social, de las iniciativas de las clases bajas—, ayudada en su rápido desarrollo por la confianza como praxis relacional. La visión de desarrollo del movimiento tiene en este caso una aplicación prevalentemente micro, a nivel territorial, y con una fuerte organización y autonomía desde abajo de la sociedad civil, con una gran variedad de iniciativas que tienen luego su representación en organismos de nivel superior, como los descritos arriba (consorcios, centrales, redes, distritos, etc.). Esto ha producido una organización más articulada del sector, que ha juntado la madurez ya existente del sector cooperativo

con la capacidad reactiva, creativa y evolutiva de transformación de este nuevo movimiento solidario todavía en fase de afirmación y consolidación dentro del contexto nacional.

Unas conclusiones pensando en los límites, desafíos y dilemas de las economías solidarias

Uno de los límites al desarrollo del sector solidario que aparece particularmente evidente a nivel internacional se refiere al hecho de que varias experiencias, y sobre todo en ciertos contextos, pueden *atacar* solo ciertas ramas del mercado (comercial, de distribución, agrícola y alimentar, de servicios), pero no todavía la industria (Deriu, 2016, pág. 93). Otro límite se refiere a los niveles de intervención en dimensiones meso y macro de la economía (y del mercado) y a la real coherencia entre teoría y praxis. Más allá de la construcción de relaciones de confianza, solidaridad y colaboración, para lograr un arraigamiento más extendido de este modelo alternativo de «hacer y producir economía», es entonces necesario el respeto de *valores sociales y econ*ómic*os compartidos*, un mayor *reconocimiento y cuidado* de los *recursos del territorio* y de los *bienes comunes*, un mejor *mantenimiento* de la *riqueza ecológica*, una *producci*ón *calibrada* en base a las reales necesidades de la población, mayor *seriedad y calidad del trabajo de producci*ón, una *reparti*ción *equitativa del trabajo y de las funciones* entre géneros y generaciones, un mayor y mejor *control en el uso de los recursos públicos*, una mejor *reparti*ción *de la riqueza* producida, una *imposición fiscal equitativa y compartida* —retirar de cada uno en base a sus posibilidades y garantizar servicios y oportunidades, públicos o colectivos, de manera equitativa y solidaria— (*ibíd.*, 2016, pág. 94).

Tres son, entonces, los desafíos con los cuales tiene que enfrentarse el sector: reducir el *gap* entre teoría e intentos/praxis; buscar una convergencia entre escenarios de cambio, que hoy en día caracterizan (y dividen) el mundo de las buenas prácticas de las «otras economías»; la creación y apropiación de un *nuevo modelo de producci*ón, de un *nuevo sistema de intercambio*, de una *nueva formaci*ón*/educaci*ón *social y cultural* para la superación del sistema capitalista (*ibíd.*, 2016, pág. 54). Para esto es, necesario que el mundo de la economía social y solidaria vaya ampliando la

reflexión y discusión sobre temas y perspectivas que se refieren a la experimentación de la dicha «democracia económica».[14]

También existen dilemas que todavía no se logra superar y solucionar para que el sector siga despegando y afirmándose como alternativa concreta de acción dentro del mercado. Antes que todo, cuando las organizaciones de la ES se meten al juego de mercado (bodegas del comercio justo) lo hacen intentando preservar sus valores, pero con costos normalmente insostenibles para ellas. En cambio, cuando aceptan completamente las condiciones y lógicas del mercado caen fácilmente víctimas de procesos de mercantilización/homologación —la historia de muchas cooperativas y asociaciones en el mundo—. Por otro lado, en caso de estrechas relaciones con el sector público —cooperativas sociales en Italia o asociaciones en Ecuador—, cosa que pasa muy a menudo, se termina casi inevitablemente para volverse dependientes de los fondos públicos, igual perdiendo autonomía y alteridad con respecto al modelo dominante. Por lo tanto, ¿de dónde volver a empezar? Varios autores y representantes del sector hablan de la necesidad de un trabajo regenerativo cultural y de relaciones, de consolidación de un espacio en donde experimentar la triada: dono + convivialidad/comunión [cooperación/reciprocidad] + comunidad (Illich, 1973; Bruni y Zamagni, 2004), partiendo de nuevas bases culturales y de un nuevo o renovado sentido comunitario y de pertenencia a una comunidad. De aquí, el enlace con el concepto de bienes comunes: «comunidad» llega de *con-munus* (Esposito, 1998), indicando el dono que nos hemos recibido colectivamente, que es el mismo territorio con sus recursos materiales (agua, aire, comida, energía) y culturales (saberes), y dimensión en la cual reconocernos como comunidad. Para concretar experiencias de otra economía (Deriu, 2016, pág. 95-97), es entonces necesario conjugar solidaridad y conflictos, tomando en cuenta que la solidaridad implica una visión global que sepa ver el conflicto como una expresión de ideas y necesidades productivamente en contraste entre ellas: ¡el conflicto como oportunidad, no como problema/límite!

Asimismo, es crucial valorizar algunos principios propuestos también en la Constitución italiana (art. 2 y 118.4), como es el de *subsidiaridad horizontal*, o sea el derecho de los ciudadanos, que las instituciones deberían

favorecer, de ejercer un rol autónomo en la arena sociopolítica a través de intervenciones directas y solidarias para el interés general. También se ve imprescindible presidiar el mantenimiento de las redes sociales, para formar y educar los «nudos solidarios» (*hubs*) a la gestión de su proprio rol con métodos democráticos de redistribución de poder, y desarrollar protecciones con respecto a la influencia del poderoso contexto externo y a los modelos de organización que se intenta contrastar, proponiendo un desarrollo orgánico y autónomo —con la ayuda de herramientas como cursos de formación para la ciudadanía activa y para «animadores de redes»—.

Finalmente, hay que tomar en cuenta la contradicción existente entre procesos de larga duración del aprendizaje colectivo —que interesan grandes números—, con los cuales tenemos que enfrentarnos para poner en marcha cambios culturales y de paradigma necesarios, y los tiempos breves de intervención y propuesta constante de parte de los «ciudadanos activos» —que interesan pequeños números—. Según una lectura en perspectiva, la única forma de actuar de protagonistas dentro del sistema económico se dará entonces «cuando los ciudadanos estarán en las condiciones [reales] de dejar por separado sus roles de empresarios, dependientes, consumidores, etc., para simplemente volverse [o redescubrirse] ciudadanos de una comunidad capaz de autosustentarse» (De Paolo, 2016, pág. 158). Éste es el horizonte esperado por los teóricos y estudiosos del sector, donde la actividad económica se reincorpora en el normal metabolismo de una sociedad más sobria, convival, ecológica y social y económicamente sostenible. Básicamente, como lo afirma Zamagni (2014), volver a ver en el mercado un lugar de reciprocidad, pasando de la idea de que «lo que es bueno para la empresa es bueno para la sociedad» a la idea que «lo que es bueno para la sociedad es bueno para la empresa».

NOTAS

1 Todas entidades privadas que ejercen una actividad de empresa con objetivos de interés general, sin fines de lucro y con fines cívicos, de solidaridad y utilidad social, adoptando métodos de gestión responsables y transparentes, y fomentando la participación más amplia de trabajadores, usuarios y otras partes interesadas. Pueden adquirir esta calificación las asociaciones reconocidas y no reconocidas, fundaciones, comités, empresas —de personas y de capital, pero no las formadas por una sola persona física—, cooperativas, consorcios.

2 Junto con otras economías *green*, *blue*, *pink*, *rainbow*, recordamos (Piani, Minatelli, 2016, pág. 123; Biolghini, Cacciari, 2016, pág. 15): *economía social* (Antonio Giolitti); *economía de comunidad* (Adriano Olivetti), *economía civil o economía de comunión* (Stefano Zamagni y Luigino Bruni), *economía gandhiana de la trusteeship* (Amarthya Sen, Martha Nussbaum), *economía de la permanencia* (Joseph Kumarappa), *economía moral de la subsistencia* (Ivan Illich), *economía moral local* (John Friedman), *economía ecológica* (Martínez Alier), *economía solidaria* (Jean Louis Laville), *economía participativa* (Michael Albert), *economía de liberación* (Euclides Mance), *economía colaborativa* (Laboratorio Subsidiaridad de Giorgio Arena y Carlo Donolo), *economía de nosotros* (Roberta Carlini, Nicoló Bellanca), *economía del bien común* (Christian Felber), *economía buena (*Emanuele Campiglio), *economía circular* (Comisión Europea), *Commonomics* (Raul Zibechi), *economía popular* (Joan Grabois), *Economía del bastante y suficiente* (Wuppertal Institute), *economía cenicienta y plural* (New Economy Foundation), *economía regenerativa en apoyo a la vida* (Marjone Kelly).

3 Compuesto por Banca Ética y su Fundación Cultural AICCON (www.aiccon.it), ARCI (www.arci.it), Arcadia University Centre for Italian Studies (www.arcadia.edu), Avola Lab (www.laboratorioeconomiacivile.it), CNCA-Coordinamento Nazionale Comunitá di Accoglienza (www.cnca.it), REES Marche-Rete di economia etica e solidaria (www.reesmarche.it) y Solidarius Italia (www.solidariusitalia.it) (Mastantuono *et al.*, 2016, pág. 39).

4 Evento realizado con la presencia de Euclides André Mance.

5 Véase nota 2.

6 Euclides André Mance, José Luis Coraggio, Luis Razeto Migliaro, Iñacio Gaiger, Giuseppina Da Ros, etc.

7 *Le sectuer co-operative*, 1935.

8 Estos circuitos hacen posible estipular acuerdos socioeconómicos en base a aná-

lisis de flujos económicos de un territorio y reorganizar el proceso de producción y reapropiación de los medios económicos (Lopera García y Mora Rendón, 2009; Mance, 2013).

9 Italia queda dentro de las primeras diez naciones cooperativas del mundo como número de trabajadores y como incidencia en el PIB nacional, y quinto país al mundo según el Índice Económico Cooperativo.

10 En Italia, el artículo 45 de la Constitución de la República afirma: «La República reconoce la función *social* de la cooperación a carácter de mutualidad y sin fines de especulación privada. La ley promueve y favorece el incremento con los medios más idóneos y asegura, con *controles mirados*, el carácter y las finalidades».

11 Las experiencias más antiguas: Succiso (Cooperativa Valle dei Cavalieri, 26 años), Cerreto Alpi, Sologno.

12 No existen todavía a nivel nacional normas que disciplinen los distritos de economía solidaria, cadenas y pactos solidarios entre ciudadanos. La primera definición de DES aparece en el 2007: «Son circuitos económicos, con base local, capaces de valorar los recursos territoriales según criterios de equidad social y sostenibilidad socio-económica y ambiental, para la creación de cadenas de financiación, producción, distribución y consumo de bienes y servicios» (Provincia de Trento, Ley Provincial n. 13 del 2007). Hoy en día el único documento jurídico que identifica y define los distritos es el de la L. R. De Emilia-Romagna n. 19, del 23 de Julio de 2014. La Región Emilia-Romagna emana, en el año 2014, una ley para promover la economía solidaria, en la cual entran también los DES: sujeto asociativo constituido en forma jurídica, que constituye una red local de sujetos empeñados en difundir y practicar la economía solidaria y el consumo crítico en sus diferentes declinaciones y «[...] grupos informales, asociaciones, empresas, artesanos, profesionales, cooperativas sociales, instituciones públicas, finanzas solidarias, éticas y mutualistas, otros sujetos que se reconocen a vario título dentro del sistema de ES y comparten sus objetivos, criterios y modalidades de trabajo» (Ley Regional de Emilia-Romagna, 23 julio 2014, n. 19).

13 La creación de un pacto solidario es un camino lógico que acompaña la primera idea de proyecto hasta su realización, con una participación abierta a todos los sujetos que se comprometen, expresando abiertamente y en libertad ideas, deseos y puntos de vista y trabajando de manera rigurosa tan para la evaluación de la factibilidad del proyecto como en la impostación del mismo, tomando en cuenta todas posibles problemáticas que pueden afectarlo a lo largo del tiempo (Piani y

Minatelli, 2016, pág. 137).

14 Experiencias de gestión de bienes comunes en Italia, formas de co-decisión o co-determinación de los países del norte de Europa, balances participativos de América Latina, redefinición de formas de *welfare state* (comunitario, civil, relacional, participativo, etc.) (Deriu, 2016, pág. 97).

REFERENCIAS

Bandini, F., Medei, R. e Travaglini, C. (2015). Territorio e persone come risorse: le cooperative di comunità. *Rivista Impresa Sociale*, (5), (s. d.).

Bartocci, L. e Picciaia, F. (2014, maggio). *La cooperazione di comunitá come esperienza di co-produzione di public utilities; bello e (im) possibile? Riflessioni in una prospettiva internazionale*. VIII Colloquio scientifico sull'impresa sociale, Iris Network, Dipartimento di Economia, Universitá degli Studi di Perugia.

Battilani, P. (2005). I mille volti della cooperazione italiana: obiettivi e risultati di una nuova forma di impresa dalle origini alla seconda guerra mondiale. En E. Mazzoli e S. Zamagni (2005), *Verso una nuova teoria economica della cooperazione* (pp. 97-140). Bologna, Italia: Il Mulino.

Battilani, P. e Schröter, H. G. (2013). *Un'impresa speciale. Il movimento cooperativo dal secondo dopoguerra a oggi*. Bologna, Italia: Il Mulino

Bertell, L., Deriu, M., De Vita, A. e Gosetti G. (a cura di) (2013). Davide e Golia. La primavera delle economie diverse. *Encyclopaideia*, *18*(38). Milano, Italia: Jaca Book. doi:10.6092/issn.1825-8670/4507.

Biolghini, D. (2016). L'economia solidale in Italia. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 42-52). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio,

Biolghini, D. e Cacciari, P. (2016). Introduzione. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 13-17). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Bonaiuti, M. (2016). La decrescita. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari*

e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale (pp. 27-29). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Bonaiuti, M. e Domenighini, D. (2016). Target, classe o comunità. I dilemmi dell'economia solidale10 anni dopo. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 74-86). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Bruni, L. e Zamagni, S. (2004). *Economia civile. Efficienza, equitá, felicitá pubblica*. Bologna, Italia: Il Mulino.

Brunori, G., Guidi, F., Innocenti, S. e Rossi, A. (2008, aprile). Indagine conoscitiva sui circuiti brevilocali di produzione-consumo dei prodotti agricoli in Toscana. (s. d.).

Burlando, R. (2016). La economia Gandhiana. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 30-33). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Cassano, F. (2004). *Homo civicus. La ragionevole follia dei beni comuni*. Bari, Italia: Dedalo.

Cooperatives Europe (2016). *The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2016*. (s. d.).

Deriu M. (2016). Democrazia ed economia solidale. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 90-97). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Di Paolo P. (2016). Alcune note su «L'impresa solidale». En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 156-163). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Esposito, R. (1998). *Communitas. Origine e destino della comunità*. Torino, Italia: Giulio Einaudi editore.

European Commission (2016, june). *Communication on the European agenda for the collaborative economy.* (s. d.).

European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises (EURICSE). (2016). *Social enterprises and their eco-systems*. Bruselas, Belgique: European Commission.

Fauquet, G. (1935). *Le sectuer co-operative. An essay on man's place in co-operative institutions and their place in economic life.* Paris, France: Institute des Etudes Coopératives.

Georgescu-Roegen, N. (1979). *La décroissance*. Paris, France: Éditions Sang de la terre.

Giunta, G., Marino, D., Leone, L., Motta, G., Marsico, F. e Righetti A. (2014). *Sviluppo* è *Coesione e Libertà*. (s. d.): Horcynus Digital Editions.

Guadagnucci, L. (2007). *Il nuovo mutualismo*. Milano, Italia: Feltrinelli Editore.

Illich, I. (1973). *Retooling Society III*. Centro Intercultural de Documentation-CIDOC. México, Cuernavaca.

Latouche, S. (16 février 2002). Pour une société de décroissance. *Le Monde*, (s. d.).

Latouche, S. (2013). Prefazione. En M. Bonaiuti, *La grande transizione*. Torino, Italia: Bollati Boringhieri Ed.

Legacoop (2011). *Progetto «Cooperate di Comunità»*. Recuperato da http://www.legacoop.coop/cooperativedicomunita/il-progetto-legacoop/

Legacoop, (2013). *Le cooperative e lo strumento del contratto di rete in Italia: analisi e prospettive. L'evoluzione del modello giuridico e la sua applicazione in ambito Cooperativo*. Bologna, Italia: (s. d.).

Legge Disciplina delle cooperative sociali. (1991, novembre). *Gazzetta Ufficiale*, Serie Generale n. 283. (s. d.).

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS). (2018). Registro Oficial 444 de 10 de mayo de 2011 (última modificación: 23 de octubre de 2018). Quito, Ecuador: Editora Nacional.

Lopera García, L. D. y Mora Rendón, S. B. (2009). *Los circuitos económicos solidarios: espacio de relaciones y consensos. Semestre Económico*, *12*(25), 81-93. Recuperado de https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/276

Maggioni, M. A. (2017). *La sharing economy*. Bologna, Italia: Il Mulino.

Mance E. A. (2001). *La revolución de las redes. La colaboración solidaria como una alternativa pos-capitalista a la globalización actual*. Petrópolis, Brasil: Editora Vozes.

Mance, E. A. (2016). L'economia solidaria in America Latina. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 53-64). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Mancini R. (2016). Scenari di Altra Economía. En *I dialoghi dell'economia*

solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale (pp. 21-26). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Marzano, F. (2002). A proposito di un libro di testo sul settore non profit; in particolare sulla questiones della reciprocitá. *Studi economici*, (72), 105-124.

Mastantuono, K., Seca, O. e Frassineti A. (2016). *L'economia civile*. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 37-41). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Mazzoleni M. (2004, june). *Co-operatives in the Digital Era*. Paper presentado al Congress of the Social Sciences and Humanities Annual Meeting of the Canadian Association for Studies in Co-operation, University of Manitoba. Winnipeg, Canada.

Mazzoleni, M. (2006). La rete cooperativa: riflessioni sull'imprenditoria partecipata. En M. P. Salani, *Lezioni cooperative. Contributi ad una teoria dell'impresa cooperativa*, (s. d.), 281-303.

Musella, M. (2005). Le cooperative social e la nuova teoría della cooperazione. En E. Mazzoli e S. Zamagni, *Verso una nuova teoria economica della cooperazione*, (s. d.), 269-291.

Negri Zamagni, V. and Zamagni, S. (2010). *Cooperative Enterprise: facing the challenge of globalization*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Nilia, F. (2016). L'Impresa solidale. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 109-117). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Olivetti, A. (2013). *Il cammino della Comunit*à. *Edizioni di Comunità*. Roma/ Ivrea, Italia: Comunità Editrice.

Pestoff, V., Osborne, S. P. and Brandsen, T. (2006). Patterns of co-production in publici services. *Public Management Review*, *8*(4), (s. d.).

Petrini, C. (22 giugno 2012). La green economy degli umili insegnata ai grandi della terra. *La Repubblica*, (s. d.).

Piani, L. e Minatelli, F. (2016). Distretti, filiere e patti nell'economia solidale italiana. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 122-138).

Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Provincia di Trento (2007). *Ley Provincial n.º 13 del 2007*. (s. d.).

Regione Emilia-Romagna (2014). Legge regionale de Emilia-Romagna n.º 19, 23 luglio 2014.

Repubblica Italiana (s. d.). *Costituzione della Repubblica Italiana*. Artículo 45, art. 2 e art. 118.4. (s. d.).

Rette di Economia Solidale (RES). (2003, maggio). Carta per la Rete Italiana della Economia Solidale. (s. d.).

Righini, A. (2016). Economía di Comunità. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 65-70). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Saroldi, A. (2003). *Costruire economie solidali*. Bologna, Italia: EMI.

Saroldi, A. (2016). I Distretti. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 98-103). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Schumpeter, J. A. (2002). *Teoria dello sviluppo economico*. Traducción de la sexta edición alemana (1964), basada en la edición originaria de Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1911). Milano, Italia: ETAS.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES). (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 *Toda una Vida*. Quito, Ecuador: (s. d.).

Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Oxford, USA: Oxford University Press.

Sen, A. (ottobre, 1966). Labour allocation in a cooperative Enterprise. *The Review of Economic Studies*, *33*(4), 361-371.

Simon, H. (1992). Autobiography. En A. Lindbeck (ed.), *Nobel Lectures, Economics 1969-1980*. Singapore, Thailand: World Scientific Publishing Co.

Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS). (2017). *Encuesta de caracterización*. (s. d.).

Tomasin P. (2016). La Comunità solidale. Spunti per un confronto. En *I dialoghi dell'economia solidale. Scenari e concetti per una transazione possibile. Rete Italiana di Economia Solidale* (pp. 109-117). Trieste, Italia: Asterios Editore Abiblio.

Venturi, P. e Rago, S. (2017). Teoria e modelli delle organizzazioni ibride. *Quaderni dell'Economia Civile*, (4), (s. d.).

World Social Forum (2003). *Axis 1: What is Solidarity Economy?* (s. d.).

Zamagni S. e Zamagni V. (2008). *La cooperazione. Tra mercato e democrazia economica*. Bologna, Italia : Il Mulino.

Zamagni, S. (1998). *Non profit come economia civile*. Bologna, Italia : Il Mulino.

Zamagni, S. (1999). Social paradoxes of growth and civil economy. En G. Gandolfo and F. Marzano, *Economic Theory and Social Justice*. London, UK: Macmillan.

Zamagni, S. (2014). Bienes comunes y economía civil. *Cultura económica*, (s. d.), 8-25.

Zamagni, S. (2016). *I luoghi dell'economia civile e lo sviluppo sostenibile*. (s. d.): AICCON.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

Las asociaciones, el trabajo asociado y la inclusión financiera: deuda pendiente en la legislación ecuatoriana de la economía solidaria

Carlos Naranjo Mena

Introducción

La experiencia demuestra que el derecho norma los hechos, no los crea, que la ley no es causa del nacimiento de las distintas formas de relaciones sociales, como tampoco es solución de los problemas que ellas engendran. Más bien, la ley es consecuencia de esas relaciones y pretende ordenarlas, normarlas y proteger la confianza ciudadana en esas formas de relación. De hecho, la ley siempre llegó más tarde que las relaciones sociales, así, le precedieron los inventos, la tecnología, la unión de hecho. Luego vino la norma regulatoria del uso de los inventos, castigando los perjuicios que dicho uso, causaba a terceros; también luego llegó la norma que regula el uso de las tecnologías de la comunicación, igualmente, castigando su utilización contraria a los derechos de terceros; y, luego de la unión de hecho advino la ley que la reconoció como una sociedad de bienes.

En el caso de las normas, que regulan la organización y funcionamiento de las entidades de la economía popular y solidaria (EPS), primero existieron las cooperativas, las asociaciones y los bancos comunales y luego llegó la ley que las regula. Se dice, que no existe la ley perfecta, sino que la ley es perfectible, dinámica y en constante adaptación a los cambios del entorno social. En el caso de la economía popular y solidaria, la ley de la materia, significó el reconocimiento, la visibilización y pretendió significar el fortalecimiento del sector, mediante la creación de una institucionalidad para su fomento, regulación, control y financiamiento. La ley es importante para el desarrollo de la EPS, en tanto sea un instrumento de regulación adecuada, de supervisión y controles eficientes y amigables y una institucionalidad gubernamental articulada y en coordinación de

sus organismos ejecutores. Contrario a lo que, parece, ocurre al momento actual. Pero también se deja sentado que la ley es una herramienta, no es la solución a la conducta que norma. En efecto, se acusa que la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS) y los organismos encargados de su aplicación, han puesto más énfasis en el control y la regulación antes que en el fomento y el financiamiento, a lo que se sumaría, «el desconocimiento de los servidores públicos reguladores y controladores sobre el funcionamiento, la naturaleza y la lógica de las asociaciones y cooperativas».

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria: 8 años después

Parece no hay duda que la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, es innovadora en lo doctrinario, en la creación de institucionalidad; en la apertura a nuevas formas de organización, en reconocer la autonomía de las empresas del sector, en la concesión de beneficios, y en la incorporación del acto solidario como una nueva relación jurídica y como hecho no generador de tributos. Igualmente, no es menos cierto que a 8 años de su aplicación, deja ver ciertos vacíos, unos propios de su concepción y estructura que no son materia de este trabajo y otros, consecuencia de su falta de cumplimiento. Recuérdese que las obligaciones que asume el Estado frente al sector de la economía popular y solidaria giran alrededor de la rectoría, la regulación, la promoción, el financiamiento y el control, pero su cumplimiento ha dejado más insatisfacciones que satisfacciones en los actores, cuando no han terminado desorientados entre el registro, el catastro y la incorporación en el catálogo. El Comité Interinstitucional, encargado de la *rectoría* y fijación de políticas públicas para el desarrollo del sector, no ha sesionado más de cinco ocasiones en los 8 años de vigencia de la LOEPS. No se ha propiciado la conformación del Consejo Consultivo por parte de ninguna autoridad, a pesar de que está previsto como el portavoz de los actores ante el Estado.

La *regulación* del sector financiero de la EPS, está en la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, creada por el Código Orgánico Monetario y Financiero, la misma que, ciertamente, ha dictado una serie de

regulaciones adecuadamente concebidas para el funcionamiento y operaciones de las cooperativas de ahorro y crédito de mayor tamaño (segmentos 1 y 2). Sin perjuicio de la mejor capacidad organizativa y funcional de las cooperativas de mayor volumen en socios y capital, especialmente, de ahorro y crédito, siempre será necesaria una regulación que garantice su estabilidad y la confianza ciudadana en ellas, aunque parezca excesiva. El problema es que la regulación no debe ser de difícil cumplimiento por cooperativas rurales pequeñas, cajas de ahorro y bancos comunales que piden acompañamiento, supervisión auxiliar y apoyo antes que similar tipo de control y normativa.

La regulación de las organizaciones del sector no financiero de la EPS está en el limbo, pues el Ministerio Coordinador de Desarrollo Social que tenía a su cargo esa función fue transformado en el Plan Toda una Vida y en el decreto ejecutivo que dispuso esa transformación nada se dice de la tarea reguladora, por consiguiente, a esta fecha, no está definido cuál es el ente regulador del sector no financiero. Se debe tener en cuenta que la regulación de las cooperativas de transporte se asignó al Ministerio de Transporte y de las cooperativas de vivienda al Ministerio de la Vivienda, según el decreto ejecutivo 1278 que se comenta en líneas posteriores. Lo cierto es que la regulación para el sector no financiero ha sido débil y, a veces, injustificada. Por ejemplo, se reformó el Reglamento de la LOEPS suprimiendo los requisitos de ser chofer profesional y propietario de un vehículo para pertenecer a una cooperativa de transporte y las normas que se referían a la caja común en el transporte cooperativo, sin razón ni beneficio ninguno. Igualmente se modificó la constitución de cooperativas de vivienda, imponiendo como requisito la propiedad del terreno en favor de la organización (absurdo). Se entiende que la cooperativa aún no existe y no es sujeto de derecho como para ser propietaria de un terreno y, además, si los potenciales socios ya tienen la propiedad del terreno, se entiende que ya no requieren de la cooperativa.[1]

Se han mantenido normas inoficiosas como la obligatoriedad del uso del acrónimo, que únicamente ha servido para que las organizaciones adopten términos incomprensivos y hasta ridículos en su razón social. Otro ejemplo de norma incomprensible y hasta ilegal, es el oficio circular

que prorroga los periodos de duración de los vocales de minorías de los consejos de administración y vigilancia, interpretando erróneamente la supresión del inciso segundo de los artículos 35 y 39 del Reglamento de la LOEPS que mandaban su renovación parcial.[2] La circular en mención, además de reformar tácitamente los estatutos de todas las cooperativas del país, nada menos que reforma la LOEPS, puesto que manda que las próximas elecciones de vocales de los consejos sean universales, mientras el artículo 35 de la LOEPS dispone elecciones universales para los representantes a la asamblea. En efecto, el artículo citado señala expresamente, que las elecciones de vocales de consejos serán en Asamblea General que, lógicamente, no es lo mismo que elecciones universales, mandato que se ratifica con la lectura del artículo 29 del Reglamento de la LOEPS. Finalmente, en lugar de regular de forma diferenciada a las asociaciones, se acudió a la comodidad de aplicar a ellas las mismas normas de las cooperativas, complicando más todavía el panorama regulatorio de las primeras.

La *promoción* está a cargo del Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) que acusa un peregrinaje en cuanto a su dependencia, pues, la LOEPS lo adscribió al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), luego, mediante decreto ejecutivo, se lo transfirió a la Vicepresidencia de la República y nuevamente fue devuelto al MIES. A este peregrinaje se añade la inestabilidad de sus directores, puesto que, en los 8 años de vigencia de la LOEPS, han ocupado este cargo más de una decena de personas. Esa inestabilidad ha impedido que el IEPS cumpla adecuadamente con su papel de capacitador y promotor, limitándose a canalizar contratos estatales en favor de empresas de la EPS, lo cual es positivo, por cierto, pero forzando a la formación de asociaciones, las que crecieron numéricamente, pero actualmente la mayoría está sin funcionar o funcionando con distorsiones conceptuales.

El *financiamiento* del sector fue encargado a la Corporación de Finanzas Populares y Solidarias, la misma que, si bien es cierto ha colocado respetables sumas de dinero, lamentablemente ha visto limitada esa colocación exclusivamente a las cooperativas de ahorro y crédito en desmedro de las organizaciones del sector productivo y de servicios. Nadie discute la necesidad e importancia del *control* y merece aplauso la construcción

de la SEPS y el nivel de tecnificación al que ha llegado en poco tiempo. Sin embargo, las reglas de control que se aplican, siendo adecuadas y necesarias para las organizaciones de mayor tamaño, parecen ser un impedimento para la existencia de las pequeñas cooperativas, sobre todo de sectores rurales, por la incapacidad que tienen de cumplir los parámetros de medición exigidos. En efecto, no solo se han liquidado más de 300 cooperativas de ahorro y crédito, no solo se han constituido muy pocas nuevas cooperativas de transporte, de vivienda y de producción, sino que muchas organizaciones del sector no financiero permanecen al margen o tienen un débil control, como las organizaciones comunitarias y asociaciones, algunas de las cuales incluso parece siguen siendo registradas en Ministerios de la Función Ejecutiva, particularmente en los Ministerios de Agricultura y Ganadería y de la Producción.

Resta concluir esta primera parte, señalando que los actores han sido excluidos de la toma de decisiones con el débil argumento de la existencia de conflictos de interés, pero realmente esa exclusión, en opinión del autor de este artículo, radica en la escasa integración del sector que no ha logrado constituir un ente unificador que responda a los intereses de todas las formas de organización de la EPS. Téngase en cuenta, que ni siquiera el Consejo Consultivo ente representativo del sector se ha constituido en ocho años de vigencia de la LOEPS. A continuación, un acercamiento a la deuda de la legislación ecuatoriana con las asociaciones.

Las asociaciones frente a la legislación de EPS

El crecimiento numérico de las asociaciones del sector popular y solidario de la economía ecuatoriana es, realmente explosivo, tomando en cuenta que de 3195 asociaciones existentes en el año 2013, llegan a 11.000 en el 2018, de un total de 14.651 organizaciones del sector no financiero, según los informes de rendición de cuentas de la SEPS, correspondientes a esos años (www.seps.gob.ec). Las asociaciones, en menos de 6 años, crecen casi en el 400%. Se atribuye esto al acceso a las compras públicas para las organizaciones de la EPS, el crecimiento numérico señalado, aunque, según estadísticas, el valor a que ellas accedieron representa el 2% del total de la

compra pública en dicho período. Se mencionó «crecimiento numérico» porque nadie conoce cuantas de las 11.000 asociaciones funcionan efectivamente en la actualidad, aunque todos presumen que miles han dejado de hacerlo. Para verificarlo, basta remitirse a las que han enviado información financiera anual a la SEPS y al SRI. Lo cierto es que parece que la proliferación de estas formas respondió al interés coyuntural de acceder a contratos con el Estado, por ello, la presencia mayoritaria de las de confección y de servicios de limpieza y alimentación, áreas impulsadas en el sistema de compras públicas.

Una investigación elaborada para una tesis en la Universidad Central del Ecuador,[3] arroja datos interesantes en cuanto al objeto social de las asociaciones y a la asistencia recibida por parte del Estado. Ésta dice que el 77,78% de las asociaciones, se dedican a la producción y el 22% a los servicios, y que de las asociaciones productivas el 50% se dedican a actividades agrícolas y el resto a actividades productivas textiles como la confección de ropa, mientras que, en los servicios, priman la limpieza y alimentación especialmente, en entes estatales. En cuanto al fomento, el estudio señala que el sector textil ha sido el mayor beneficiario con el apoyo del IEPS en capacitaciones para el funcionamiento de las organizaciones, en apertura de mercados con la obtención de contratos en la SERCOP y en la participación en ferias y exposiciones. En cambio, las asociaciones del sector productivo agrícola se han convertido en las «cenicientas» de la EPS, pues, según la investigación citada, no han recibido asesoramiento para el cumplimiento de obligaciones con la SEPS ni han contado con apoyo del IEPS. Destaca el soporte brindado a las asociaciones por el Ministerio de Agricultura y Ganadería y por el Consejo Provincial de Pichincha, aunque, en el primer caso, se obligó a formar asociaciones agrícolas para recibir fertilizantes como urea, por ejemplo. Conspira también contra el funcionamiento de las asociaciones, el no reembolso de las aportaciones de los asociados y la no distribución de excedentes.

Parece que las asociaciones no cuentan en las estadísticas. No se conoce el número de asociados, el monto de activos, su volumen de producción, etc., no existen las cuentas satélites a que se refiere la Octava Disposición General de la LOEPS. Circulan versiones sobre asociaciones que se habrían

constituido solo para acceder a los contratos del Estado o para evadir el cumplimiento de obligaciones laborales. Nuestra LOEPS prioriza las cooperativas destinándolas mayor espacio en sus disposiciones y es mezquina con las asociaciones, a las que les destina, apenas, tres artículos en forma específica, de los 179 que contiene la ley. En el Reglamento General esto se repite, pues, a ellas se refieren, específicamente, siete artículos, uno de ellos que termina remitiéndolas a las normas que regulan las cooperativas. En el presente trabajo se pretende proponer soluciones para los aspectos no tratados con suficiente holgura en la LOEPS y siendo las asociaciones uno de ellos, a continuación se propone algunos temas que deberían ser materia de incorporación en la legislación ecuatoriana, partiendo de que la mayoría de asociaciones son de campesinos, de pequeños productores rurales y de comerciantes urbano marginales, y que ofrecen servicios a sus miembros en los procesos de producción, comercialización, compra de insumos, acopio y venta de su producción (CIRIEC, 2018).

Propuesta de reformas legales sobre asociaciones

En términos generales, la legislación sobre asociaciones de la economía solidaria debe ser fácilmente comprensible y accesible por todos los estratos sociales y niveles educacionales. Su lenguaje debe ser simple y entendible por ciudadanos de los sectores rurales (muchos de ellos semianalfabetos) y de los sectores urbano marginales de las ciudades, sin recurrir a interpretaciones, ni divagaciones sobre su contenido. Una reforma legislativa debe incorporar nuevas figuras que ya existen en las prácticas actuales, como los consorcios populares, las organizaciones de turismo comunitario y ciertas formas asociativas que agrupan fundaciones, cooperativas y asociaciones. Esas formas, actualmente, están en un limbo jurídico, sin tratamiento legislativo alguno.

Se debe admitir que existe una gran cantidad de asociaciones —la mayoría con pocos asociados, pero todas con un funcionamiento más flexible que el de las cooperativas— requieren de disposiciones legales no interventoras, ni indiferentes, sí reguladoras y acompañantes. Deberían contemplarse tres mecanismos de control: total, parcial y auxiliar,

según los parámetros de medición que sean adecuados. Un paso adelante en este sentido, por raro que parezca, lo ha dado el SRI, al incorporar al RISE a las asociaciones y cooperativas que cumplen con los límites de capital activos y ventas brutas anuales y no obligarlas a llevar contabilidad. Esto implica reconocer las diferencias de las organizaciones pequeñas frente a las de mayor tamaño. Entonces, parece viable actuar con la misma flexibilidad en el control.

Las disposiciones legales deben facilitar la inserción económica y propiciar el acceso a nuevos mercados y fomentando su inclusión financiera, teniendo en cuenta que son generadoras de puestos de trabajo. Deben tener en cuenta, también, su capacidad de incidencia en el territorio. No siendo una regla, muchas agrupan vecinos de una misma localidad. Debe abrirse la posibilidad de reglamentar ciertas especificidades propias de cada sector productivo o de cada localidad, materias que difícilmente puede abarcar una ley. Se podría pensar que los GADS regulen el ejercicio de determinadas actividades productivas y de servicios en las asociaciones de su jurisdicción, pero dentro de las políticas nacionales dictadas por el Comité Interinstitucional. Finalmente, debe legislarse sobre la prohibición de constituir asociaciones de ahorro y crédito, de transportes, de vivienda y de trabajo asociado, por la complejidad administrativa, jurídica y económica que revisten estas actividades, que obligan a estar a cargo de cooperativas por su mayor nivel organizativo.

Particularizando las posibles disposiciones sobre las asociaciones a ser incorporadas en la LOEPS, se podría resumir en las siguientes: (1) precisar con claridad las diferencias entre las asociaciones, las cooperativas y las organizaciones gremiales cobijadas en la denominación de asociaciones; (2) permitir la incorporación de personas jurídicas como asociadas; (3) fijar límites de activos, operaciones y asociados, para sujeción a control total, parcial o auxiliar; (4) simplificar las exigencias para la organización y funcionamiento de sus juntas generales, distinguiéndolas de las asambleas de cooperativas; (5) permitir el funcionamiento de órganos internos de administración y control unipersonales, cuando el número de socios o la relación de parentesco, no permitan otra alternativa; (6) flexibilizar exigencias de información a la SEPS, auditorías y control de lavado de activos,

en función de la cantidad de asociados, volumen de operaciones, monto de ingresos y capital; (7) admitir la capitalización mediante participaciones sociales remuneradas en función de los excedentes y rembolsables al asociado o sus herederos, en caso de retiro o fallecimiento.

El trabajo asociado frente a la legislación de EPS

Fácilmente se observa que el desarrollo tecnológico en la producción reemplaza por máquinas o robots al ser humano, por tanto, suprime fuentes de empleo. Igualmente la aplicación de ciertas medidas llamadas sutilmente «flexibilización laboral» terminan despidiendo a miles de trabajadores. La reducción del tamaño del Estado termina con miles de servidores públicos en las calles. En la práctica, el desempleo, cuando no es reemplazado por el trabajo precario o tercerizado, lo es por emprendimientos informales denominados, eufemísticamente, microempresas, economía popular o trabajo autónomo. Lo cierto es que frente a este panorama donde convergen el trabajo asalariado y el trabajo autónomo, se ha desarrollado una nueva forma de trabajo denominada «trabajo asociado» o trabajo autogestionado. La expresión empresarial de esta nueva forma de trabajo es la «cooperativa de trabajo asociado». En esta nueva empresa cooperativa, los mismos trabajadores son gestores, propietarios y beneficiarios de la actividad cooperativa que es, precisamente, la provisión de empleo o fuentes de trabajo a sus socios.

No se debe reducir el análisis de la cuestión laboral al trabajo dependiente y al trabajo autónomo, dejando de lado el trabajo autogestionario o asociado, que origina una nueva clase de trabajo. El trabajo autogestionario no es trabajo dependiente porque estos trabajadores son sus propios patronos. Tampoco es trabajo autónomo individual, sino «coordinado en conjunto», porque son los propios trabajadores quienes orientan y dirigen el trabajo y la gestión de la empresa, aprobando sus normas internas y designando a administradores para que las apliquen (Schujman, 2019). La empresa cooperativa de trabajo asociado ha demostrado en otras latitudes que al fundarse en la copropiedad de los trabajadores, propicia una mayor dedicación y productividad, pues, el socio, al sentir que labora en la empresa de su propiedad, lo hace con mayor interés y esfuerzo. Además, la

cooperativa construye una sociedad más humana y solidaria, al contrario del egoísmo y la competencia capitalista. Lo cierto es que, las cooperativas de trabajo asociado ejercen su actividad en condiciones desventajosas, con escaso capital, sin acceso a crédito bancario y sin personal especializado en la gestión empresarial (Schujman, 2019). También es cierto que carecen de regulación adecuada para su constitución, organización y funcionamiento. La LOEPS menciona estas cooperativas en un solo artículo, el 28, aunque se debe admitir que en el segundo inciso de ese artículo sienta con claridad la característica fundamental de estas cooperativas, como es la inexistencia de relación laboral, pues en ellas prevalece el acto solidario. Igualmente, en el Reglamento de la LOEPS, únicamente el artículo 87 se refiere a ellas, a propósito de las cooperativas de transportes, bajo la modalidad de trabajo asociado.

Al contrario *sensu*, en otros países, el cooperativismo de trabajo asociado, ha sido objeto de abundante legislación, por supuesto, acorde con su crecimiento y, por qué no decirlo, buscando evitar sus distorsiones, como ocurre con Colombia, Perú, Costa Rica y el caso de España, donde surgió una nueva forma de organización empresarial de trabajo asociado, como es la sociedad anónima laboral. Por supuesto que, siendo la cooperativa de trabajo asociado, una solución para la falta de empleo y un atractivo para el empresario privado, al no asumir responsabilidad laboral ninguna, debe ser una verdadera solución, esto es, generar trabajo digno, decente y estable, manteniendo el acceso de los trabajadores-socios a la seguridad social y a los beneficios laborales propios de los trabajadores. La falta de legislación apropiada es, precisamente, el mayor obstáculo para el desarrollo de este tipo de cooperativa en nuestro país, teniendo en cuenta que el primer problema se lo encuentra en la afiliación a la seguridad social, hoy carente de reglamentación específica. A proponer las necesarias reformas legales que viabilicen el cooperativismo de trabajo asociado, se dedican las siguientes líneas.

Propuesta de reformas legales sobre trabajo asociado

Para que el cooperativismo de trabajo asociado sea una opción efectiva de generación de fuentes de autoempleo digno y estable, el Estado debe dictar

un marco legal específico que reconozca su naturaleza jurídica *sui generis*, sin menoscabo de las conquistas laborales y los derechos del trabajador reconocidos por la Organización Internacional del Trabajo (CICOPA, 2003).

Sea una ley específica para la promoción y regulación del cooperativismo de trabajo asociado o reformas a la LOEPS, al Código de Trabajo y a la Ley de Seguridad Social, la normativa debería contemplar al menos, los siguientes aspectos: (1) el objetivo de la norma debe ser: crear y mantener puestos de trabajos dignos, sustentables y autogestionados, mediante la constitución de cooperativas de trabajo asociado, garantizando los derechos laborales; (2) sentar el principio de que todos los socios de la cooperativa trabajan en ella, y todos los que trabajan en ella son socios; (3) el trabajo de no socios es absolutamente excepcional y temporal, condicionado a razones técnicas o de escasez de socios para cumplir compromisos contractuales específicos; (4) el reconocimiento de la existencia del acto solidario en la relación del socio trabajador-cooperativa que genera una relación *sui generis* distinta del trabajo asalariado dependiente y del trabajo individual autónomo, por consiguiente, no sujeta al derecho laboral; (5) el reconocimiento de la aplicación de esas normas específicas y el estatuto de la cooperativa para regular las relaciones internas socio trabajador-cooperativa y en subsidio, el derecho cooperativo y el derecho laboral; (6) la aceptación de que las condiciones de la organización y funcionamiento de la cooperativa, la distribución del trabajo, las compensaciones económicas, el régimen de vacaciones, los horarios laborales, etc., deben ser resueltas democráticamente en asamblea general de la cooperativa y avaladas por el Ministerio de Relaciones Laborales; (7) la prohibición de que la figura cooperativa sea utilizada como un mecanismo de tercerización, precarización laboral o intermediación temporal de servicios, para evadir el cumplimiento de obligaciones patronales.

La inclusión financiera frente a la legislación de la EPS

El objeto de este trabajo no es analizar las características y causas de la inclusión financiera, por tanto, se va a referir específicamente a las instituciones del sector financiero popular y solidario como organizaciones

que propician dicha inclusión y la necesidad de incorporar normas legales que promuevan su implementación en condiciones favorables para los actualmente excluidos. Parece no hay duda de que las cooperativas de ahorro y crédito, las cajas de ahorro y los bancos comunales, juegan un rol de fundamental importancia en la inclusión financiera, teniendo en cuenta que sus áreas de operación, son especialmente sectores rurales y urbano marginales y aceptando que, la mayoría de sus socios son, precisamente, quienes no tienen acceso a la banca privada.

Por este señalamiento, llama la atención que, siendo un objetivo gubernamental la inclusión financiera, se haya producido un decrecimiento de aproximadamente el 38% en el número de cooperativas de ahorro y crédito en los ocho años de vigencia de la LOEPS. En efecto, el año 2012 la antigua Dirección Nacional de Cooperativas transfirió 931 cooperativas de ahorro y crédito (COACS) a la SEPS, y para el presente año existen 612 cooperativas en actividad (cita DEL Informe de Gestión, 2013 y Catastro SEPS, 2018). Llama también la atención el hecho de que la mayoría de los préstamos otorgados por las COACS, son destinados al consumo y apenas el 0,08 % se destina la producción (Boletín Financiero de la SEPS, 2017). Ciertamente que si se pretende una verdadera inclusión financiera, habrá que reflexionar sobre la necesidad de canalizar el crédito y promover la estabilidad y sostenibilidad de las COACS pequeñas, mediante el «padrinazgo» por parte de las COACS de los segmentos 1 y 2. También debe propiciarse una verdadera incorporación de las cajas de ahorro y los bancos comunales al sector financiero popular y solidario, es decir, exactamente lo contrario a lo que parece está sucediendo hoy en día.

Desde otra perspectiva, con un enfoque financiero amplio, incluyendo el sector financiero privado, no cabe duda de que la inclusión financiera no implica solo responsabilidad social, sino un buen negocio para el sector financiero. Integrar como clientes a millones de ciudadanos, genera ingresos por costos que van desde la apertura de las cuentas, pasando por las transacciones con tarjetas y pagos por servicios públicos, hasta las tasas de interés por los créditos que serían concedidos a esos nuevos clientes. De ninguna manera se pretende insinuar la gratuidad de esas operaciones, pero si se plantea con claridad que si hablamos de inclusión, al menos

deben reducirse esos costos para los nuevos clientes dentro de los parámetros que sean técnica y socialmente determinados, caso contrario, la inclusión financiera, vista solo como negocio privado, no tiene razón de ser, como objetivo gubernamental. En la misma línea, tendrían que flexibilizarse los requerimientos para la concesión de créditos, pues, exigencias como contabilidad, estudios de factibilidad, volúmenes de ventas, elevadas tasas de interés, garantías exageradas, etc., tienen el efecto contrario, es decir, alejan al ciudadano y lo llevan a los brazos del prestamista callejero que, de paso, está casi siempre más cerca que una agencia bancaria.

Propuesta de reformas legales sobre inclusión financiera

Al inicio de este trabajo se afirmó que la ley no es la solución para las conductas o relaciones que ella norma. Es una herramienta que busca el ordenamiento de esas relaciones, previendo las posibles situaciones jurídicas que puedan afectar el objetivo de la ley que, lógicamente, no puede ser otro que el mantenimiento de condiciones adecuadas para el desarrollo de esas relaciones en procura del desarrollo del país. En la misma forma que las posibles normas jurídicas regulatorias del trabajo asociado, en el caso de la inclusión financiera también pueden implicar la promulgación de una ley especial de inclusión financiera o la incorporación de reformas al Código Orgánico Monetario y Financiero, la LOEPS y, eventualmente, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. Se podría pensar en una política pública similar a la de la seguridad social, es decir, así como existe la afiliación universal, debería existir el acceso universal a los servicios financieros, pero, por supuesto, bajo premisas de protección al usuario financiero, garantía de sus depósitos, sanción al maltrato y a la discriminación, entre otras prácticas negativas de la actualidad.

El hecho cierto es que esas normas deben contemplar, al menos, los siguientes aspectos: (1) la creación de incentivos en beneficio de la institución financiera prestamista sobre los créditos concedidos para la producción y para empresas del sector de la economía popular y solidaria; (2) la reducción tasas y costos por servicios y transacciones en beneficio de las cuentas nuevas y dentro de los parámetros de montos y número de

transacciones técnica, social y financieramente determinados; (3) la flexibilización de requisitos para el acceso a créditos, en cuanto a exigencias contables, patrimoniales y de garantías; (4) el fomento a la constitución de bancos comunales, exclusivamente en sectores rurales y formados por productores agrícolas y agropecuarios; (5) la incorporación de un módulo sobre educación financiera en el pénsum de los establecimientos de enseñanza media; (6) la asistencia técnica acompañada a la concesión del crédito, cuando se trate de proyectos de empresas del sector solidario de la economía; (7) la concesión de beneficios tributarios a las COACS de los segmentos 1 y 2 que acepten constituirse en «padrinos» de COACS de segmentos 4 y 5 que se fusionen voluntariamente y de bancos comunales, por cierto, en el entendido de que las organizaciones apadrinadas funcionarían como corresponsales

NOTAS

1 El decreto 1278 fue publicado en el Registro Oficial Suplemente n.º 805 del 8 de octubre de 2012 y va contracorriente de la implementación de la caja común en el transporte, que pretende la legislación de tránsito y encierra otra contradicción, al decir que no podrán constituirse cooperativas de transportes sin el permiso de operación y en el siguiente artículo señalar que ese permiso se dará solo a las cooperativas (¿?).

2 El oficio circular SEPS-SGD-2018-14098, del 1 de junio de 2018, enviado a todas las cooperativas y colgado en la página web de la SEPS, dice en su parte pertinente: «Por esta única vez los vocales de los consejos que por disposición de las normas derogadas debían renovarse parcialmente, queden prorrogados en sus funciones hasta la fecha en que culminen los periodos del resto de vocalías; por lo tanto, finalizados dichos periodos, las próximas elecciones serán universales». Las normas derogadas a que se refiere obligaban a la renovación parcial, pero, al suprimirse, no han prohibido dicha renovación, quedando a discreción de cada cooperativa su renovación total o parcial.

3 La investigación aludida forma parte de la tesis presentada en la Universidad Central del Ecuador por las estudiantes Esmeraldas Jessica y Espinosa Carol, bajo la tutoría del economista García **Álvarez** Santiago, en septiembre 2016, referida en la bibliografía constante al final de este trabajo.

REFERENCIAS

Esmeraldas, J. y Espinoza, C. (2016). *Análisis de la economía popular y solidaria y sus experiencias en el sector no financiero asociativo de la provincia de pichincha 2011-2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Central del Ecuador, Quito, Ecuador.

Centro de Investigación, Documentación e Información de la Economía Social, Pública y Cooperativa (CIRIEC). (2018). *Apuntes para el fomento de la asociatividad solidaria y el logro de los objetivos de desarrollo sostenible*. Bogotá, Colombia. (s. d.).

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). Informes de rendición de cuentas. (s. d.).

Schujman, M. (comp.). (2019). *Carta del trabajador autogestionario*. Recuperado de http://base.socioeco.org/docs/schujman-anteproyecto-e-book.pdf

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARIA
SABIDURÍA
PUEBLO

La productividad media del trabajo: una mirada desde los actores de la economía popular y solidaria para Ecuador en 2017

Sebastián Burgos Dávila,[1] Fernando Cando Ortega[2]

Introducción

Dentro de los procesos de desarrollo económico, existe la evidencia de que el crecimiento económico no es condición suficiente para alcanzar un mejor nivel de bienestar de las sociedades; el desarrollo económico es un proceso complejo en el cual existe una serie de determinantes que permiten que una nación alcance un determinado grado de bienestar. La productividad de los factores, y en este caso en particular, la del trabajo es un parámetro importante que permite la aceleración de cualquier proceso de desarrollo económico que persiga una nación; existe evidencia empírica en la que los niveles de productividad son mayores bajo esquemas de asociatividad de los actores económicos.

La economía popular y solidaria (EPS) es un esquema económico en el que la asociatividad es un factor primordial dentro de sus actividades de producción; la asociatividad tiene efectos beneficiosos dentro de un sistema de producción entre los que se destacan una mejor productividad media del factor trabajo. Bajo esta premisa, esta investigación busca demostrar que la productividad media del trabajo en agentes económicos asociados como los de la EPS es mayor en comparación que en los operadores económicos en los que no se tiene prácticas de asociatividad. Con base en los datos del Directorio de Empresas producido por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el año 2017 y aplicando pruebas estadísticas de ANOVA y comparación de medias, se busca determinar si los esquemas de asociatividad propios de la EPS tienen efectos positivos sobre la productividad media del trabajo en comparación a firmas que no aplican la asociatividad dentro de su esquema de producción.

Este documento se desarrolla de la siguiente manera: la segunda sección realiza un repaso sobre las teorías de desarrollo económico y la productividad; la tercera, repasa los efectos que tiene la asociatividad en la productividad; la cuarta sección describe cual ha sido el desarrollo de la EPS en el Ecuador; la quinta, revisa la metodología que se utilizó para la medición de productividad media del trabajo; las secciones seis y siete contienen las estadísticas descriptivas y los resultados de la diferencia de productividad entre las firmas EPS y otras con diferente esquema institucional; finalmente, la octava sección detalla las conclusiones y recomendaciones de esta investigación.

Desarrollo económico y la productividad

El desarrollo económico, a breves rasgos, es el desarrollo de la riqueza económica de los países, regiones o comunidades para el bienestar de sus habitantes. Desde una perspectiva política, el desarrollo económico puede definirse como esfuerzos que buscan mejorar el bienestar económico y la calidad de vida de una población mediante la creación y/o la retención de empleos y crecimiento de los ingresos (Salmon Valley Business and Innovation Center, 2011).

En el ámbito de la economía, existen diferencias significativas entre los conceptos de «crecimiento económico» y «desarrollo económico». El término «crecimiento económico» hace referencia a un aumento (o crecimiento) de una medida de bienestar económico, como es el caso del ingreso nacional bruto (INB), producto interno bruto (PIB), ingreso per cápita (IPC) o producto interno bruto per cápita (PIBPC). Por su parte, el término «desarrollo económico» abarca aspectos más amplios, entre los que se consideran mejoras en la calidad de vida a través de indicadores como la tasa de alfabetización, esperanza de vida y tasa de pobreza. Por este motivo, medidas como el PIB son usualmente criticadas por no reflejar aspectos relevantes para el desarrollo económico, por lo que el crecimiento económico de cualquier medida específica no es una definición suficiente de desarrollo económico.

Una vez definidos crecimiento y desarrollo, es importante mencionar que su proceso de avance depende de una serie de factores como los recursos naturales, físicos, humanos tecnológicos, sociopolíticos y estruc-

Tabla 1. Estadísticas descriptivas por forma institucional

RISE	Número	Porcentaje	Ventas anuales promedio	Personal ocupado promedio
	4	0	203.694,00	5
Persona natural no obligado a llevar contabilidad	1.722	2,1	251.658,00	6
Persona natural obligado a llevar contabilidad	31.122	37,89	456.898,00	7
Sociedad con fines de lucro	41.465	50,49	1.840.616,00	24
Sociedad sin fines de lucro	5.814	7,08	418.304,00	16
Empresa pública	133	0,16	63.866.095,00	314
Institución pública	2	0	1.767.685,00	76
EPS	1.865	2,27	956.207,00	24

Fuente: INEC (2017).

Tabla 2. Ventas promedio por decil (USD miles)

	EPS	PNOC	SCFL
Decil 1 (menos de USD 8500)	1,90	3,41	3,11
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	17,75	18,67	17,48
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	43,35	45,35	43,94
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	81,72	83,87	82,08
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	132,21	132,12	130,98
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	195,75	197,66	198,62
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	305,08	299,04	300,66
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	481,62	480,96	487,42
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	960,63	916,55	953,64
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	7.446,49	2.998,75	8.144,59

Fuente: INEC (2017).

Tabla 3. Empleados promedio por decil

	EPS	PNOC	SCFL
Decil 1 (menos de USD 8500)	2	2	1
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	4	2	2
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	5	2	3
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	9	3	3
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	5	3	4
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	9	4	6
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	11	5	8
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	14	7	11
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	16	10	19
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	78	21	85

Fuente: INEC (2017).

turales de cada país. Por este motivo, la literatura económica se ha planteado la inquietud de conocer por qué «con una misma cantidad de insumos, que incluyen capital físico y mano de obra, algunos países, sectores

y empresas producen más y otros menos» (Loayza and Him, 2017). Esta diferencia depende de cuán eficientes sean en la asignación y el uso de recursos para lograr un alto rendimiento. De acuerdo con la teoría económica clásica, la productividad se define como el residuo de la producción que no se explica por la contribución directa de los recursos de entrada. Este residuo se conoce comúnmente como productividad total de factores (PTF) (Solow, 1956).

En la década de 1950, Robert Solow y Trevor Swan desarrollaron un modelo de crecimiento en el que los cambios en el capital físico, el trabajo y la PTF determinan una tasa de crecimiento (Solow, 1956; Swan, 1956). A mediados de la década de 1980, los economistas teóricos intentaron resolver el principal inconveniente con este supuesto. Por ejemplo, Paul Romer incorporó los avances tecnológicos a través de los esfuerzos de investigación, innovación y desarrollo en el modelo de crecimiento como motor del crecimiento a largo plazo (Romer, 1987); mientras que Robert Lucas argumentó en un modelo que la acumulación de capital humano a través de la educación es un factor clave para el crecimiento a largo plazo (Lucas, 1988). Por su parte, Sergio Rebelo incluyó el capital humano bajo el capital agregado en un modelo que sugiere que la inversión continua en capital humano conduce al crecimiento a largo plazo (Rebelo, 1991); mientras que incorporó bienes gubernamentales financiados con impuestos a un modelo de crecimiento y sugirió que la infraestructura pública podría afectar la acumulación de capital y el crecimiento a largo plazo (Barro, 1990). En todos estos casos, los mecanismos sugeridos para aumentar la productividad son formas de explicar (o endogenizar) el crecimiento económico a largo plazo sin recurrir a cambios exógenos en la productividad (Loayza and Him, 2017).

En términos históricos se destaca que cuando la información a nivel micro (empresas e industrias) se encontró disponible en la década de los años 90, los investigadores empezaron a conducir estudios y confirmaron nuevos hallazgos que no se pudieron obtener al utilizar información agregada a nivel de país (Loayza and Him, 2017). Dados los numerosos estudios en los últimos tiempos sobre crecimiento y productividad, se presenta un resumen de las principales conclusiones conceptuales y sintetizar sus

Tabla 4. Productividad promedio por decil (USD miles)

	EPS	PNOC	SCFL
Decil 1 (menos de USD 8500)	1,59	2,82	2,72
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	13,93	14,25	13,42
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	30,93	30,78	27,94
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	44,63	50,85	44,16
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	80,13	72,30	61,15
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	88,18	95,60	79,77
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	128,71	128,33	99,06
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	160,86	184,22	131,38
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	234,57	270,81	173,61
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	578,30	445,32	400,67

Fuente: INEC (2017).

Tabla 5. Diferencias entre grupos - Prueba de ANOVA

	Diferencia	Error estándar	P valor
PNOC versus EPS	17,92	12,81	0,3420
SCFL versus EPS	-5,68	12,72	0,8960
SCFL versus PNOC	-23,61	4,03	0,0000

Fuente: INEC (2017).

Tabla 6. Diferencia de medias-EPS versus personas naturales obligadas a llevar contabilidad

	Productividad media total (USD miles)			
	Media EPS (A)	Media PNOC (B)	Diferencia (A) - (B)	P valor
Media total	116,42	134,34	-17,92	0,1446
Decil de ventas anuales				
Decil 1 (menos de USD 8500)	1,59	2,82	-1,23	0,0000
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	13,93	14,25	-0,32	0,5547
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	30,93	30,78	0,15	0,8972
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	44,63	50,85	-6,22	0,0256
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	80,13	72,3	7,84	0,1072
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	88,18	95,6	-7,42	0,3290
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	128,71	128,33	0,38	0,9755
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	160,86	184,22	-23,36	0,2154
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	234,57	270,81	-36,24	0,2068
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	578,30	445,32	132,98	0,2068

Fuente: INEC (2017).

implicaciones cuantitativas. Sobre la base de una extensa revisión de la literatura, los determinantes de la PTF se clasifican en cinco componentes (Loayza and Him, 2017):

(1) *Innovación*: la creación de nuevas tecnologías conduce al desarrollo de actividades de alto valor agregado y mejora el rendimiento de las acti-

vidades económicas existentes. Históricamente, un pequeño número de países ha creado nuevas tecnologías, mientras que muchos otros países han adoptado las nuevas tecnologías a través de la adaptación, el comercio y la inversión extranjera directa (Coe, Helpman, and Hoffmaister, 1997). (2) *Educación*: se requiere del conocimiento y las habilidades, con una base sólida y una especialización suficientes, para adoptar, obtener y difundir nuevas y mejores tecnologías, procesos de producción y productos (Erosa, Koreshkova, and Restuccia, 2010). (3) *Eficiencia del mercado*: la asignación oportuna y efectiva de capital humano y físico mejora la productividad general, a medida que las empresas ineficientes salen de los mercados, las empresas eficientes crecen y surgen nuevas empresas (Hsieh and Klenow, 2009). Las regulaciones rígidas reducen la flexibilidad en la asignación de recursos en los mercados y disminuyen la productividad (Nicoletti and Scarpetta, 2003). (4) *Infraestructura física*: los sistemas de transporte, las carreteras pavimentadas, las telecomunicaciones, el suministro de electricidad estable, el acceso a servicios mejorados de agua y saneamiento, y otra infraestructura tangible proporcionan un acceso oportuno y rentable a los mercados, y buenos entornos físicos para las actividades económicas generales (Schargrodsky, Galiani and Gertler, 2005). (5) *Infraestructura institucional*: las instituciones de alta calidad brindan entornos y políticas amigables que conducen al desarrollo económico. La gobernanza y las instituciones económicas son componentes importantes de las instituciones y su calidad generalmente se asocia con la productividad (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2004).

En este marco, para que los países en desarrollo puedan mejorar sus niveles de ingreso per cápita e intentar alcanzar a las economías más ricas, se requiere un incremento crucial en la productividad. En este sentido, mejorar la productividad es el desafío más importante para Ecuador y el resto de los países de América Latina y el Caribe. Como lo demuestran los estudios recientes (Fernández-Arias, 2010), el bajo crecimiento de la productividad es la causa fundamental del bajo desempeño económico de la región en las últimas cuatro décadas. Por este motivo, se considera que los ámbitos ligados a la *eficiencia del mercado y la innovación* es esencial para aumentar la productividad.

Tabla 7. Diferencia de medias-EPS versus sociedades con fines de lucro

	EPS	PNOC	SCFL
Decil 1 (menos de USD 8500)	2	2	1
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	4	2	2
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	5	2	3
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	9	3	3
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	5	3	4
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	9	4	6
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	11	5	8
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	14	7	11
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	16	10	19
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	78	21	85

Fuente: INEC (2017).

Tabla 8. Diferencia de medias-Personas naturales obligadas a llevar contabilidad versus sociedades con fines de lucro

	EPS	PNOC	SCFL
Decil 1 (menos de USD 8500)	2	2	1
Decil 2 (entre USD 8500 y USD 28.000)	4	2	2
Decil 3 (entre USD 28.000 y USD 61.000)	5	2	3
Decil 4 (entre USD 61.000 y USD 105.000)	9	3	3
Decil 5 (entre USD 105.000 y USD 160.000)	5	3	4
Decil 6 (entre USD 160.000 y USD 240.000)	9	4	6
Decil 7 (entre USD 240.000 y USD 370.000)	11	5	8
Decil 8 (entre USD 370.000 y USD 625.000)	14	7	11
Decil 9 (entre USD 625.000 y USD 1.420.000)	16	10	19
Decil 10 (más de USD 1.420.000)	78	21	85

Fuente: INEC (2017).

Asociatividad y la productividad

En el marco de promoción de la eficiencia del mercado y la innovación, los hacedores de políticas públicas han examinado constantemente la participación y asociación de grupos de empresas como parte de un esfuerzo para lograr el desarrollo económico. Los profesionales e investigadores del desarrollo económico sostienen que la colaboración informal y formal entre empresas tales como asociaciones comerciales o de proveedores, consorcios de investigación y desarrollo o capacitación aumenta la competitividad de las empresas participantes (McCormick, 2000). También se cree que la colaboración promueve la resolución colectiva de problemas, el intercambio de información, la difusión de nuevas tecnologías, el acceso a nuevos mercados, el acceso a fuentes de financiamiento o capital y la innovación de nuevos productos o procesos entre las empresas.

Particularmente, en Ecuador existe un gran interés en promover asociaciones empresariales, de personas naturales y otras organizaciones intermediarias para el desarrollo económico que deriva de la investigación de distritos industriales de «producción flexible» altamente exitosos en los años 80 y 90 en otros países (McCormick, 2000). La figura para generar la asociatividad ha venido de la mano de la economía popular y solidaria, que se refiere a empresas y organizaciones (cooperativas, sociedades de beneficio mutuo, asociaciones, fundaciones y empresas sociales) que producen bienes, servicios y conocimientos que satisfacen las necesidades de la comunidad a la que sirven, a través de la búsqueda de objetivos sociales y ambientales específicos y el fomento de solidaridad (Organización Internacional del Trabajo, 2019).

Economía popular y solidaria en Ecuador

La vigente Constitución de la República del Ecuador en su artículo 283 señala que el sistema económico del Ecuador es social y solidario. La economía social y solidaria es un concepto económico que rompe paradigmas ortodoxos de la teoría de la firma, sus mecanismos de producción y las variables de maximización de beneficios. Este tipo de economía abarca un espectro ampliados de las relaciones de producción en las cuales el beneficio de la firma es una variable de interés, pero la distribución de los beneficios o excedentes distan de la teoría microeconómica. Los trabajos de Coraggio (2011), Razeto (1999) y Núñez (2007) destacan que este sistema de producción compila una serie de virtudes que traspasan el ámbito económico y buscan mejorar procesos de inclusión social, equidad de género, manejo ambiental, distribución equitativa de excedentes muy distintos a los que la economía de mercado suele practicar.

En el Ecuador, en los últimos años y a partir de la Constitución de 2008, el concepto de economía social y solidaria ha implantado una nueva perspectiva de producción económica sobre la cual se ha implementado un esquema institucional de promoción y control que tiene como punto de partida la expedición de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Asamblea Nacional de la República del Ecuador, 2011). En este sentido,

un importante contingente de política pública, en especial la relacionada a la inclusión económica y social, se ha implementado en el Ecuador buscando un adecuado proceso de promoción productiva, planteamientos de cadenas de valor y ampliación de mercados para este sector de la economía. Una de las principales falencias, que tiene el sector es la poca existencia de estadísticas que permitan identificar y focalizar a las organizaciones y unidades que pertenecen a este segmento económico, ya que hasta el momento no existen estadísticas oficiales que determinen de una manera exacta los aportes de la EPS en el PIB, el empleo y la producción nacional.

En la actualidad, trabajos que buscan suplir aproximaciones de este sector en relación al mercado laboral y la producción, destacan los realizados por el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) en los que se establece una cuantificación de la PEA que se encuentra vinculada al sector de la economía popular o el número de actores económicos de este sector; estos trabajos identifican que en el 2017 4,6 millones de personas pertenecientes a la PEA forman parte de la economía popular y el 3,72% de los operadores económicos registrados en el Censo Económico del 2010 se catalogan como EPS (Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, 2018a), (Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, 2018b). Existen esfuerzos estadísticos para llenar este vacío de información, entre los principales se encuentran el Registro de Organizaciones EPS que lo está llevando a cabo el Instituto de Economía Popular y Solidaria y el Directorio de empresas que lo elabora el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Metodología e información disponible

Para abordar el rol que tienen los operadores económicos bajo la figura de economía popular y solidaria, se utilizó la información del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y particularmente del directorio de empresas que tiene una disponibilidad de información anual desde 2012 a 2017. El Directorio de empresas cuenta con información pública y anónima a nivel de microdato de todos los operadores económicos que realizan actividad económica en Ecuador y se encuentran debidamente registrados a partir de un Registro Único de Contribuyentes (RUC). Espe-

cíficamente, la información utilizada para la presente investigación son las ventas netas medidas en dólares corrientes, empleo total en número de personas, figura institucional y actividad económica principal de los operadores económicos en 2017. Cabe destacar que para la figura institucional se cuenta con la siguiente desagregación:

- Persona natural no obligada a llevar contabilidad;
- Persona natural obligada a llevar contabilidad;
- Sociedad con fines de lucro;
- Sociedad con fines de lucro;
- Actores con régimen impositivo simplificado (RISE)
- Empresas públicas
- Economía popular y solidaria (EPS)

De la anterior desagregación, la figura institucional de referencia para la investigación fue la de economía popular y solidaria (EPS). Por su parte, la actividad económica toma como referencia la clasificación nacional de actividades económicas dado por la Clasificación Internacional de Actividades Económicas (CIIU) revisión 4 con un nivel de desagregación a código clase[1] de actividad económica por lo que se contó con 414 mercados de referencia. En cuanto a la medición de la productividad, ésta generalmente se define como el ratio entre un volumen de producto y una medida de volumen de un insumo. Para la presente investigación, se consideró exclusivamente la productividad laboral, dada la información disponible para el análisis y que la productividad laboral es un indicador revelador o resumen de varios indicadores económicos, ya que ofrece una medida dinámica del crecimiento económico, la competitividad y los niveles de vida dentro de una economía (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2008). Asimismo, proporciona una medida de la eficiencia con que se utilizan los insumos en una economía para producir bienes y servicios, y ayuda a explicar de mejor manera los principales fundamentos económicos que son necesarios tanto para el crecimiento económico como para el desarrollo social.

Por su parte, la formula específica para medir la productividad laboral, consideró la *productividad laboral por persona empleada*, definida como el producto total representado por las ventas brutas (precios por cantidades) dividida por el total de personas empleadas (Organisation for Economic Cooperation and Development, 2008):

$$\frac{\text{Producto total}}{\text{Total de personas empleadas}}$$

Cabe recalcar que esta fórmula para calcular, hace referencia a una productividad laboral media.

Descriptivos del directorio de empresas

Los datos utilizados para esta investigación pertenecen a la información del Directorio de Empresas elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos; esta fuente de información es la compilación de datos provenientes del Servicio de Rentas Internas y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. La información que se encuentra en dicha fuente cubre las variables de ventas anuales de los agentes económicos, la cantidad de trabajadores que se encuentran en condiciones de empleo formal, tiempo de operación, ingreso y salida de operaciones de las firmas; adicionalmente, posee información sobre la forma institucional del operador la misma que permite diferenciar las organizaciones de la EPS, personas naturales obligadas a llevar contabilidad, entidades con y sin fines de lucro, unidades económicas que poseen RISE y empresas públicas.

Para el año 2017, este registro administrativo cuenta con un total de 642.786 unidades económicas, de las mismas existen 82.127 que reportan ventas en el año, este último conjunto de firmas con las que se toman de marco para el presente análisis. Las organizaciones de la EPS dentro de la población de análisis representan el 2,27% del total con un acumulado de 1865 firmas. La primera tabla contiene la información sobre número de firmas, porcentaje respecto al total, ventas anuales promedio y personal ocupado promedio; en la misma se evidencia que las ventas promedio de las firmas EPS superan con bastante magnitud a las sociedades sin fines de lucro y a las personas naturales obligadas a llevar contabilidad; fenómeno similar sucede con el personal ocupado, ya que, en promedio, una firma EPS posee 24 trabajadores en comparación a las personas naturales a llevar contabilidad que tienen en promedio a 7 trabajadores (ver Tabla 1). Un aspecto muy importante de tomar en cuenta es que la determinación de la forma institucional que realiza el INEC con el directorio de ventas tiene

relación directa con la clasificación que realiza el SRI, es decir, la categoría de EPS es autodeclarada por el operador económico, con lo que no se puede determinar si dichas unidades de la economía popular y solidaria cumplen con los principios que se establecen en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.

El análisis comparativo de esta investigación se concentra en las firmas de la economía popular y solidaria (EPS), las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad (PNOC) y sociedades con fines de lucro (SCFL). De forma descriptiva se evidencia que las EPS poseen menos ventas promedio en el primer decil de la distribución de ventas totales en relación a las otras dos formas institucionales de las firmas, a medida que el decil aumenta se aprecia similitud en las ventas promedio en las tres formas de agentes económicos en análisis (ver Tabla 2). Un patrón de similitud al de ventas promedio se observa con el personal ocupado por tipo de firma se registra en todos los deciles de distribución de ventas totales, en esta especificación se aprecia que las firmas catalogadas como EPS tienen un nivel de empleabilidad muy similar a las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad en todas la distribución de ventas hasta el decil 9 de la misma; ya en el decil 10 se registra una cantidad similar de empleados entre las firmas EPS y las sociedades con fines de lucro (ver Tabla 3).

En el caso de la productividad promedio de estas tres formas de operadores económicos por decil, es evidente cierta similitud entre las tres formas de firmas que se analiza en esta investigación; en el decil 1 de la distribución se observa de manera descriptiva que las firmas EPS poseen una menor productividad promedio en comparación a los otros dos tipos de empresas; sin embargo, a medida que incrementa el decil de ventas totales se observa que la productividad media de las EPS es mayor a la de las sociedades con fines de lucro y a las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad (ver Tabla 4).

Resultados

El análisis descriptivo de la sección anterior mostró diferencias de productividad a favor de las firmas de la EPS, no obstante, es necesario comprobar

estadísticamente si dicha diferencia es significativa. Para dicha finalidad, se corren pruebas de ANOVA y diferencia de medias para la productividad media total y la productividad media por decil de ventas totales. Los resultados del análisis de ANOVA demuestra que existe diferencia estadísticamente significativa entre la productividad media de las firmas EPS en comparación con la productividad media de las otras formas institucionales que se tratan en esta investigación. Los valores críticos de la prueba de hipótesis evidencia que no existe significancia de igualdad de promedios de la variable en análisis; por otro lado, no existe diferencia entre la productividad media de las sociedades con fines de lucro y las personas obligadas a llevar contabilidad (ver Tabla 5).

El análisis de medias permite identificar si existe diferencia estadística significativa entre los promedios de dos distribuciones. Dentro de esta investigación se corrieron tres análisis: el primero corresponde a la diferencia entre la productividad promedio de las firmas EPS versus la de las firmas de personas obligadas a llevar contabilidad; el segundo análisis comprende la comparación entre las firmas EPS y las firmas con fines de lucro; finalmente, se hace una tercera comparación entre las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las firmas con fines de lucro, en conjunto con el análisis del promedio total de la productividad media se comparan los promedio por decil de ventas. La diferencia de la productividad media entre las firmas EPS y las de personas obligadas a llevar contabilidad demuestra de manera global que sí existe diferencia estadística significativa a favor de las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad (P valor mayor a 0,10) la diferencia de la productividad media favorece a el segundo grupo con 17,92 miles de dólares por trabajador.

En el caso de los cortes por decil, se aprecia en el decil 1 que no existe diferencia de la productividad promedio entre ambos grupos de unidades económicas (P valor menor a 0,10) y a partir del decil 2 sí existen diferencias significativas; en algunos deciles favorables para las firmas EPS y en otros deciles favorables para las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad; en el decil 10 la diferencia es favorable para las EPS (ver Tabla 6). Para la comparación entre firmas EPS y firmas con fines de lucro, se reporta una diferencia significativa positiva a favor de las EPS de USD 5600 en promedio por trabajador. Por decil, con excepción del decil

1, todas las diferencias de productividad promedio son favorables para el grupo de las EPS, sin embargo, en los deciles 3, 5, 7 y 9 dichas diferencias no son estadísticamente significativas (ver Tabla 7).

Finalmente, entre los dos grupos que no son EPS, no existe de manera global una diferencia entra la productividad promedio, salvo en los dos extremos de la distribución (decil 1 y decil 10) (ver Tabla 8). Las diferencias de medias registradas entre las firmas EPS y las firmas con fines de lucro y con signo favorable a las EPS, demuestran que los esquemas de asociación tienden a producir resultados de productividad mejores, ya que como se observó en la tabla 7 a nivel general y por deciles de ventas las firmas EPS tienen una productividad media más alta en relación a las firmas con fines de lucro; por otro lado, la diferencia entre las EPS y las de PNOC muestran resultados ambiguos; la premisa puede radicar en que en la fuente de información no se puede identificar si las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad realizan sus funciones productivas bajo esquemas de asociatividad con lo que la ambigüedad de los resultados descritos en la tabla 6 no permiten tener una conclusión clara en relación a la diferencia de la productividad media entre ambas formas institucionales de las firmas.

Conclusiones y recomendaciones

Dentro de los procesos de desarrollo económico los esquemas de producción bajo asociatividad representan importantes instrumentos de eficiencia en el manejo de los recursos; bajo este parámetro la economía popular y solidaria tiene entre sus principales características la asociatividad.

En esta investigación se demostró que la productividad media de los entes EPS es mayor a la reportada por las organizaciones con fines de lucro, concluyendo que en el Ecuador los mencionados esquemas de asociatividad sí tienen efectos positivos y reales en la producción nacional. La productividad media de los agentes EPS, en comparación a las firmas de personas naturales obligadas a llevar contabilidad, tiene diferencias ambiguas en diferentes puntos de una estructura de ventas, pero de manera global existe un efecto favorable para los operadores económicos obligados a lle-

var contabilidad. Si bien los datos utilizados para esta investigación permiten identificar a las firmas de la EPS no es posible identificar si dichos operadores cumplen a cabalidad los principios de identificación postulados en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Los operadores económicos de personas naturales obligados a llevar contabilidad, pueden o no tener procesos de asociatividad, dados los resultados ambiguos esta presunción puede tener asidero teórico para el Ecuador. La creación de mecanismos que permitan una mejor focalización de operadores EPS, es necesaria para la implementación de la política pública, ya que no la misma se tendrá un catastro claro de las firmas que cumplen los principios estipulados en la ley y que permiten mejores esquemas de productividad e inclusión económica y social.

A futuro, es importante realizar estudios que busquen efectos causales de la productividad media del trabajo, los mismos permitirán una mejor implementación de la política pública respecto a la promoción de este importante sector de la economía.

NOTA

1 La desagregación sigue el siguiente orden lógico: Código Sección, Código División, Código Clase, Código Actividad Económica.

REFERENCIAS

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2004). *Institutions as the fundamental cause of long run growth.* NBER Working Paper 10481. (s. d.).

Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.* Quito, Ecuador: Asamblea Nacional de la República del Ecuador.

Barro, R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth. *Journal of Political Economy, 98*(5), 103-125.

Coe, D., Helpman, E. and Hoffmaister, A. (1997). North-South R&D Spillovers. *Economic Journal, 107*(440), 134-149.

Coraggio, J. (2011). *Principios, instituciones y prácticas de la Economía Social y Solidaria* . Quito, Ecuador: Abya Yala.

Erosa, A., Koreshkova, T. and Restuccia, D. (2010). How Important Is Human Capital? A Quantitative Theory Assessment of World Income Inequality. *Review of Economic Studies*, *77*(4), 1421-1449.

Fernández-Arias, E. (2010). *Productivity and factor accumulation in Latin America and the Caribbean*. Working Paper IADB. (s d.).

Hsieh, C.-T. and Klenow, P. (2009). Misallocation and manufacturing TFP in China and India. *Quarterly Journal of Economics*, *124*(4), 1403-1448.

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. (2018a). *Caracterización laboral de la Economía Popular.* Quito, Ecuador: (s. d.).

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. (2018b). *Caracterización de la eps en el Censo Económico.* Quito, Ecuador: (s. d.).

Loayza, N. and Him, Y. (25 October 2017). *Productivity and its Determinants: Innovation, Education, Efficiency, Infrastructure, and Institutions.* Recuperado de http://pubdocs.worldbank.org/en/378031511165998244/Productivity-and-its-determinants-25-October-2017.pdf

Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, *22*(1), 3-42.

McCormick, L. E. (April, 2000). *An Analysis of the economic development role an analysis of the economic development role and other intermediary organizations serving appalachian industries*. Recuperado de https://www.arc.gov/assets/research_reports/AnalysisofEconomicDevelopmentRoleofBusinessAssociationsServingAppalachianIndustries1.pdf

Nicoletti, G. and Scarpetta, S. (2003). Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence. *Economic Policy*, *18*(36), 9-72.

Núñez, O. (2007). *La economía popular, asociativa y autogestionaria*. Buenos Aires, Argentina: Altamira.

Organisation for Economic Cooperation and Development. (July 2008). *Labour productivity indicators*. Recuperado de http://www.oecd.org/employment/labour-stats/41354425.pdf.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2019). *Social and Solidarity Economy*. Recuperado de http://www.ilo.org/global/topics/cooperatives/projects/WCMS_546299/lang--en/index.htm.

Razeto, L. (1999). La economía de la solidaridad: conceptos, realidad y proyecto. *Persona y Sociedad, 13*(2). (s. d.).

Rebelo, S. (1991). *Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth*. *Journal of Political Economy 99 (3)*, 500-521.

Romer, P. (1987). Growth based on increasing returns due to specialization. *The American Economic Review*, *77*(2), 56-62 .

Salmon Valley Business and Innovation Center. (2011). *What is economic development?* Recuperado de http://www.svbic.com/node/24

Schargrodsky, E., Galiani, S. and Gertler, P. (2005). Water for Life: The Impact of the Privatization of Water Services on Child Mortality. *Journal of Political Economy*, *113*(1), 83-120.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, *70*(1), 65-94.

Swan, T. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, *32*(2), 334-61.

ECONOMÍA
POPULAR
CULTURA
SOLIDARI

SABIDURÍA
PUEBLO

Elementos a considerar en la construcción de un modelo de gestión dirigido a las organizaciones de las finanzas populares y solidarias en Ecuador

Yamilé Montalvo Alemán

Introducción

Las organizaciones de finanzas populares y solidarias (OFPS) forman parte del universo heterogéneo de la economía solidaria (EPS), que, en síntesis, expresa la necesidad de los pobres y marginados de encontrar en sí mismos los elementos necesarios para el desarrollo de actividades económicas que garanticen su subsistencia. En este contexto, las organizaciones de finanzas populares y solidarias, han surgido no solo como estrategias de acceso a productos financieros tales como el crédito, sino también como mecanismos y procesos que favorecen la integración social de las personas, fortaleciendo sus vínculos e identidad con valores orientados hacia el beneficio colectivo y la autonomía grupal. En Ecuador, estas experiencias son conocidas como cooperativas de ahorro y crédito, cajas y bancos comunitarios, entre otras. Ellas emergen como una propuesta alternativa de inclusión económica y social, no solo desde las entidades convencionales de intermediación financiera, que conciben a la banca comunal como una metodología crediticia particular; pero también la banca comunal surge desde la sociedad civil organizada y autogestionada para suplir sus propias demandas financieras.

La banca comunal como metodología crediticia, tuvo su origen en la década de los ochenta a partir del modelo impulsado por Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA). El enfoque FINCA fue diseñado en Bolivia por John Hatch y sus socios Rupert Scofield y Aquiles Lanao; consiste en el establecimiento de asociaciones de ahorro y crédito que se conforman para proveer acceso a servicios financieros, especialmente el crédito; construir un grupo comunitario de autoayuda e

incentivar el ahorro de sus miembros (Muñoz, 2006, pág. 18). Los bancos comunales son financiados por organismos externos tales como ONG internacionales, instituciones financieras especializadas tales como Banco Finca, instituciones financieras privadas y cooperativas de ahorro y crédito. Bajo esta modalidad, la banca comunal constituye un producto crediticio cuyo objetivo es otorgar créditos de montos pequeños a un grupo de personas (10 a 25), principalmente mujeres, con ingresos bajos y generalmente en zonas rurales y urbano marginales.

Desde el punto de vista financiero, la tecnología crediticia de banca comunal ha tomado especial atención para las instituciones financieras, puesto que con esta metodología han encontrado un segmento de mercado con gran potencial de rentabilidad económica y social, principalmente en vista del importante número de personas a atender. De esta manera, la tecnología de banca comunal es sostenible para una entidad financiera porque el volumen de estas operaciones permite la adecuada absorción de los elevados costos de riesgo y operatividad que estas transacciones implican. El segmento de mercado objetivo al que está dirigida la tecnología de banca comunal se caracteriza principalmente por contar con bajos ingresos, tener insuficiente respaldo patrimonial, escaso o inexistente récord crediticio, lo cual justificaría en parte las altas tasas de interés de este producto que actualmente oscilan entre el 25% al 30%. Sin embargo, se debe mencionar también que la tecnología de bancos comunales permite la minimización del riesgo por parte de la institución financiera, al trasladarlo directamente al grupo de personas asumidas como codeudores solidarios.

Si bien es cierto la banca comunal como metodología crediticia es considerada como un producto de interesante rentabilidad económica por parte de las instituciones financieras, también es uno de los agentes principales para llevar servicios de microfinanzas a los más pobres. «En realidad, una misión básica del movimiento de banca comunal ha sido utilizar las microfinanzas como herramienta para ayudar a aliviar la pobreza» (Banco Interamericano de Desarrollo/Westley, 2003, pág. 3). Por otra parte, los bancos comunales, creados como resultado de procesos de autogestión, son entidades autónomas que fomentan la autogestión y empoderamiento social, económico, financiero y político en sus socios, pertenecientes a comuni-

dades organizadas en las que, una parte de sus logros se ven reflejados en la creación de sus propias estructuras financieras (Ortega, 2008, pág. 49). Consecuentemente, estas organizaciones tienen en sí mismas una dimensión política en el sentido de poder público y participación social. Su origen proviene del siglo XIX en Alemania, donde Herman Schultze y Friedrich Wilhelm Raiffeisen, impulsaron la creación de bancos populares y cajas de ahorro con el objetivo de otorgar financiamiento a pequeños comerciantes, artesanos y campesinos bajo la premisa de la autogestión y los vínculos de solidaridad que unen a sus miembros. Como lo explica Wilson Miño (2013), los bancos y cajas de ahorro del siglo XIX fueron viables por el sentido de independencia con que fueron fundados, en lugar de la dependencia de filántropos ricos o el Estado (pág. 23).

En Ecuador, a fines del siglo XIX, con la aparición de las organizaciones sindicales y artesanales, surgieron las primeras estructuras financieras populares. Su objetivo fundamental era atender las necesidades monetarias de los miembros de las asociaciones de trabajadores, artesanos o campesinos ya conformadas. W. Miño (2013) señala que estas organizaciones financieras «satisfacían importantes necesidades humanas relacionadas con enfermedades, accidentes y servicios funerarios, tanto de los afiliados como de sus hijos» (pág. 26). A pesar de estar influenciadas con las incipientes prácticas capitalistas de la época, estas organizaciones nacen en el seno de los sectores populares del país marcando una diferencia importante con la intermediación financiera auspiciada por los grandes sectores capitalistas especialmente de la Costa. Es así que para fines del siglo XIX la dinámica bancaria favorecía y protegía los grandes intereses del capital comercial exportador e importador y agrícola del país, mientras que los requerimientos financieros del sector laboral encontraban poco o ningún acceso en este tipo de instituciones. La inaccesibilidad a las instituciones bancarias se complicaba mucho más para los sectores populares y campesinos del país, puesto que dichas organizaciones se iban concentrando de a poco en las grandes ciudades del país, tales como Quito y Guayaquil.

Actualmente en Ecuador el sector financiero popular y solidario, dispone de un marco normativo que le otorga reconocimiento en el art 311 de la Constitución ecuatoriana del año 2008, en la cual se señala que «[E]l sec-

tor financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro». Así también el art. 458 del Código Orgánico Monetario y Financiero (COMF) del año 2014, expresa que las entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro son organizaciones que «se forman por voluntad de sus socios [...], tendrán su propia estructura de gobierno, administración, representación, autocontrol social y rendición de cuentas»; lo cual deja claro que estas organizaciones contarán con mecanismos de gestión propios, distintos y diferentes a los mecanismos tradicionales de las finanzas convencionales. De aquí la necesidad de contar con herramientas de gestión acordes a sus realidades, puesto que dichas herramientas, por ahora casi inexistentes, les obliga a utilizar mecanismos formulados desde las finanzas convencionales, desvirtuando de esta manera su sentido social y solidario. En el presente trabajo se esbozarán tres elementos básicos por considerar en la construcción de un modelo de gestión de las organizaciones descritas en el art. 458 del COMF, es decir, cajas y bancos comunitarios, los cuales son producto de una investigación realizada en dos organizaciones con modalidades diferentes de banca comunitaria; la primera se enmarca en la banca comunal concebida como metodología crediticia; y la segunda como banca comunitaria autogestionada.

Marco metodológico

Para un mejor acercamiento a las problemáticas de los actores de la banca comunal, se consideró la integración de las estrategias metodológicas cuantitativas y cualitativas.

Así, desde el enfoque cualitativo se consideró el método etnográfico (Hammersley y Atkinson, 2009) y la heurística (Pardo, Serrano y Jaramillo, 2006). El primero sirvió para tener una proximidad directa a los miembros de las organizaciones escogidas: Fundación para la Familia (ASOF) y Banco Comunitario de Atucucho (BCA). Ambas seleccionadas en base a su historia, trayectoria e impacto social en sus localidades respectivas, además de su apertura y predisposición para participar en la investigación. Es

Tabla 1. Diferencias entre finanzas convencionales- finanzas populares y solidarias

FINANZAS CONVENCIONALES	FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS
Finalidad: ganancia y acumulación de capitales	Su finalidad no es el lucro, es la democratización de recursos
Basadas en la unión de capitales	Basadas en la unión de personas
Relaciones exclusivamente comerciales	Relaciones y vínculos sociales que impulsan las relaciones comerciales.
Gestionadas exclusivamente por los dueños del capital	Gestionadas por todos los socios
No interesa el desarrollo local	Promueve el desarrollo local sostenible e integral
Generalmente son parte de *holdings* empresariales	Son organizaciones autogestionadas por los socios

Elaboración: autora.

así que se visitó durante un periodo de doce meses a las dos organizaciones con el fin de comprender sus comportamientos, aspectos sociales de la organización, mecanismos de integración y vinculación de los socios. Para recopilar esta información se utilizaron tres técnicas: las entrevistas semiestructuradas que se las realizó a los directivos; dos grupos focales, uno por cada organización, desarrollados con los socios; y la observación participante, que implicó la participación en la vida diaria de la organizaciones. De esta manera, se obtuvo información sobre las características principales de los casos, desde las voces de sus actores.

La empatía que se construyó con las organizaciones permitió el acceso a información de sus archivos. Así, se pudo acceder a estatutos de las organizaciones, reglamentos y manuales de crédito, listados físicos o digitales de socios, actas de asambleas, destino de los créditos, entre otros. La información obtenida fue puesta en contextos más amplios a través de la revisión de bibliografía sobre banca comunal, aquí el método heurístico fue útil para la identificación de un corpus de conocimientos sobre la banca comunal tanto desde la revisión de fuentes primarias como secundarias, que permitieron otorgar un orden a la información y, posteriormente, establecer algunos lineamientos sobre un posible modelo de gestión. En cambio, desde el enfoque cuantitativo, debido a que éste favorece el estudio de las características generales de un objeto de estudio (Ragin, 1994, pág. 215), se consideró la aplicación de encuestas, como instrumento de recolección y medición de datos, a fin de evidenciar los procesos de capacitación a los socios en las organizaciones, y también para obtener el nivel o grado de participación democrática existente al interior de las mismas.

En este proceso, el método cuantitativo permitió mostrar la correlación entre dos o más características (variables) presentes en cada una de las organizaciones.

La construcción del cuestionario para la aplicación de la encuesta se realizó utilizando preguntas cerradas, es decir, con la posibilidad de elegir una sola respuesta de una serie de opciones enunciadas mediante escalamiento Likert. Las encuestas se efectuaron a una muestra probabilística y representativa de la población de socios de cada una de las organizaciones. El cálculo de la muestra en cada caso fue realizado a través del método de muestreo aleatorio simple, considerando una fracción de muestreo no menor a ¼. El análisis de la información se realizó considerando la representación de los datos a través de la estadística descriptiva, la cual permitió organizar y resumir los datos mediante las medidas de tendencia central tales como porcentajes y proporciones; además, fue procesada utilizando como instrumento el sistema SPSS mediante sus aplicaciones de correlación lineal para establecer los elementos determinantes en la construcción de un modelo de gestión.

Marco teórico

La *gestión*, en términos generales, ha sido asociada con los procesos de administración de una organización entendidos como una serie de actividades interdependientes ejecutadas a fin de lograr una producción de bienes o servicios económicos socialmente útiles, con la máxima rentabilidad posible para la empresa u organización.

Si bien desde lo tradicional el concepto de gestión ha sido vinculado con las actividades que expresan lo estrictamente operacional, la gestión también puede ser entendida desde el alcance, el propósito y las acciones desarrolladas por las organizaciones a fin de establecer las directrices que las conducen a un estado superior de acuerdo con su identidad, fines y propósitos (López y Mariño, 2010, pág. 78). Esta postura va más acorde al significado etimológico de gestión, que proviene del verbo latino *gerere*, que significa conducir, dirigir, e incluso, gobernar. Por ello, la gestión no solo comprende lo operacional (administración), sino también la conduc-

ción y dirección de la organización, lo cual exige el diseño de una estrategia que, al considerar los componentes internos y externos, le permitirá garantizar la permanencia y sostenibilidad en el tiempo de la organización.

Ahora bien, la noción de finanzas populares y solidarias debe ser comprendida desde los componentes que la integran, es decir, las finanzas populares por un lado, y, por el otro, las finanzas solidarias. Ruth Muñoz (2013a) señala que las finanzas solidarias «consisten en un enfoque que se propone democratizar los recursos financieros encarando y problematizando las funciones financieras principales de manera sustantiva [...]» (pág. 217); lo cual significa que bajo la perspectiva de las finanzas solidarias, las actividades de intermediación financiera no solo que deben estar al servicio de las necesidades de todos, también necesitan ser reconocidas desde el enfoque de la reproducción de la vida. Lo anteriormente expuesto tiene relevancia porque implica pasar de la visión mercantilista en las actividades financieras, hacia una visión solidaria donde existan reglas aceptadas de distribución y arreglos de algún tipo de reciprocidad (Coraggio, 2011, pág. 103). De aquí la importancia de la autogestión o gestión democrática de los recursos en las finanzas solidarias, las mismas que se construyen en función de las necesidades e intereses de las comunidades.

Por otro lado, la noción de finanzas populares surge por su vinculación con los sectores pobres y marginados de la sociedad, ya que la mayoría de los casos tiene su origen en estos sectores como «un proceso de activación y movilización económica del mundo popular, que combina recursos locales con aportes externos, prácticas tradicionales con modernas, y el uso de nuevas tecnologías [...]» (Razeto, 2007, pág. 325). Su potencial emancipatorio y transformador se ubica precisamente en sus actividades autónomas, asociadas y autogestionadas, que exceden la comprensión de las finanzas desprovistas de vínculos sociales. P. Vásquez (2013) amplía la comprensión de las finanzas populares al señalar que las finanzas populares no necesariamente son solidarias, por lo que se requiere añadir la solidaridad a las finanzas del pueblo. En este sentido, el autor menciona que esto es posible cuando se cumplen al menos con los siguientes requisitos: son propiedad de quienes reciben sus servicios; son sociedades de personas, no de capitales; existe sobre ella un control social efectivo de sus socios; son

parte activa de los procesos locales donde actúa y contribuir a su desarrollo; los socios participan activamente en el gobierno institucional y este gobierno, en consecuencia, es democrático y participativo (pág. 88).

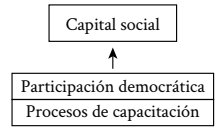
Si bien los enfoques de banca comunal utilizados en la investigación hacen referencia a dos tipos de modalidades financieras: por un lado, la banca comunal como metodología de crédito adoptada por entidades del sector financiero convencional y organizaciones no gubernamentales (ONG); y, por otro lado, la banca comunal como organizaciones que son producto de procesos autogestionados desde la sociedad civil. En la presente investigación se considera que los bancos comunitarios autogestionados son organizaciones circunscritas dentro del universo de las finanzas populares y solidarias, mismas que difieren en su naturaleza y orientación en relación a las finanzas convencionales. A continuación se señalan algunas de las diferencias más relevantes entre los dos enfoques (ver Tabla 1).

Acorde con estas diferencias, Ortega (2008) señala que las estructuras financieras locales encuentran su razón de ser en la autogestión y/o administración de recursos financieros provenientes de la comunidad a la que pertenecen; su funcionamiento general está basado en los vínculos sociales de confianza, por lo tanto, las formas de segregación o exclusión al interior de ellas son casi inexistentes; inciden positivamente en el territorio o comunidad a la que pertenecen e impulsan el desarrollo económico, social y cultural de los territorios o comunidades (pág. 47). Por consiguiente, las cajas y bancos comunitarios son organizaciones de personas, no de capitales, que atienden las demandas financieras locales entregando productos y servicios financieros de ahorro y crédito, con el objetivo principal de lograr el beneficio común de la comunidad o territorio; constituyéndose en oportunidades efectivas de inclusión económica y social de las personas, pero también generan la posibilidad de crear una nueva sociedad, participativa y solidaria.

Caracterización de las organizaciones

Una vez explicado el marco teórico que orienta este trabajo, y previo a la presentación de los resultados obtenidos en la investigación, es necesario presentar una caracterización general de las organizaciones estudia-

Figura 1. La base del capital social



Elaboración: autora.

das, que son parte de esas iniciativas impulsadas desde la sociedad civil: la Fundación Apoyo Solidario a la Familia (ASOF) de la provincia de Cotopaxi y el Banco Comunitario de Atucucho de Quito.

Fundación Apoyo Solidario a la Familia (ASOF)

La ASOF se constituyó legalmente como una organización sin fines de lucro en agosto de 2006. Su creación fue impulsada por CACPECO, quien desde el año 2002, con el apoyo del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU),[1] ejecutó la metodología crediticia de banca comunal como una estrategia microfinanciera para llegar a grupos menos favorecidos como mujeres cabezas de hogar y microempresarias residentes en zonas de difícil acceso. Con dicho apoyo, CACPECO proveía los fondos para los créditos, mientras que WOCCU asumía los gastos administrativos de la metodología. El apoyo de WOCCU finalizó en el año 2006. A partir de ese año, CACPECO impulsó la creación de ASOF con la idea de establecer una organización autosustentable, sin fines de lucro, que continúe con la administración de la tecnología crediticia de banca comunal ya implementada.

La tecnología crediticia aplicada por ASOF responde al diseño original de WOCCU y a su Programa Crédito con Educación Rural (CREER).[2] Esta metodología consiste en la conformación de bancos comunales de entre 7 a 30 mujeres para facilitar el acceso a servicios financieros diseñados especialmente para aquellas de bajos ingresos y económicamente activas, que sean capaces de participar exitosamente en emprendimientos individuales. Así, organizan los bancos comunales en comunidades pequeñas, especialmente rurales, donde hay poco o ningún servicio financiero disponible. El banco comunal seleccionado solicita préstamos a CACPECO, para luego dividirse equitativamente entre cada una de las socias; al ser

grupos pequeños, se garantiza que todas se conozcan, de tal forma que el grupo garantiza el pago de cada una de las integrantes.

En relación a los montos de crédito, ellos oscilan entre USD 500 por socia, hasta un máximo de USD 2000 por socia, otorgados en 6 ciclos de 16 semanas cada uno. La entrega de los créditos se realiza con un encaje del 5% del monto de crédito solicitado. Respecto al ahorro, éste se realiza bajo dos modalidades: obligatoria y voluntaria, prevaleciendo la primera, especialmente, para las personas que mantienen créditos. De esta forma, el pago del préstamo junto con el ahorro obligatorio más el ahorro voluntario (si lo hubiera), son recaudados y registrados en las reuniones semanales, quincenales o mensuales del grupo. Por su parte, la educación en el programa CREER tiene tres áreas temáticas: autoestima, salud y negocios. Las sesiones educativas se realizan en alrededor de 20 minutos durante las reuniones para pago de préstamos y entrega de ahorros. Con ello se pretende que las beneficiarias puedan tener no solo acceso a recursos económicos para incrementar sus activos productivos, sino que también puedan administrarlos y utilizarlos productivamente, al tiempo que mejoran su autoconfianza y desarrollan habilidades en el manejo de micronegocios.

Un aspecto importante que resaltar dentro de la metodología, es el denominado empoderamiento social que se pretende desarrollar en las mujeres participantes como resultado del ejercicio de funciones de responsabilidad al interior del grupo (presidencia, tesorería). Esta práctica permite que ellas se responsabilicen de sus decisiones y establezcan sus propias reglas de participación, junto con las sanciones respectivas en caso de incumplimiento, con lo cual se estaría motivando la autogestión al interior de los bancos comunitarios. Sin embargo, es necesario señalar que la autogestión y empoderamiento que se está favoreciendo a través de esta metodología, se relaciona con la organización y administración de los bancos comunales, ello está circunscrito al espacio de los grupos y no se aplican en espacios de decisión administrativa y técnica de ASOF y/o CACPECO, por ejemplo, cambios en la metodología, desarrollo de nuevos productos y/o plazos, fijación de tasas de interés, comisiones, etc. Es claro, por lo tanto, que la intención de la organización es propiciar la autogestión enfocada a las mentalidades y los comportamientos de las personas.

En relación a las fuentes y mecanismos de fondeo es importante señalar que ASOF no maneja capital financiero para la colocación de créditos; la cartera es financiada en su totalidad por CACPECO con la tasa de interés vigente en el mercado para microcréditos (19,5%). Por su parte, ASOF se encarga de la colocación, administración y recuperación de la cartera, por lo tanto, la fundación no realiza actividades de intermediación financiera. Esta organización se autosustenta con sus actividades de colocación, administración y recuperación de cartera, lo cual es posible a través del cobro de una comisión por servicios sobre los créditos otorgados a los socios. Esta comisión está incluida dentro la recuperación normal de cartera junto con la tasa de interés cobrada por CACPECO, y adicionalmente el valor correspondiente por seguros de salud y de vida.

Banco Comunitario de Atucucho (BCA)

Al igual que otros barrios urbano-marginales de Quito, Atucucho, ubicado al noroccidente de la ciudad, se conformó de manera ilegal durante la década de los ochenta, lo cual durante muchos años motivó la falta de aprovisionamiento de servicios básicos para el sector y, evidentemente, la inseguridad jurídica del suelo de los posesionarios. Frente a estas necesidades, y en medio de situaciones de conflicto interno y externo, surge entre otras organizaciones barriales el Comité Promejoras, el cual promovió la creación del Banco Comunitario de Atucucho (BCA) a fin de solventar las necesidades de financiamiento de la población, especialmente, para conseguir la legalización de sus tierras. La creación del BCA se concretó en noviembre de 2012 como una sociedad de hecho, mas no de derecho, puesto que al momento de su institución no se disponía de normativa vigente para el registro de este tipo de organizaciones.

El BCA orienta sus servicios y productos financieros hacia la población de Atucucho que cuenta con tres grandes categorías de actividades económicas: (a) comerciantes: ventas ambulantes y minoristas, (b) asalariados del sector público y privado, y (c) conductores de taxi. Opera con microcréditos, los cuales pueden ser ordinarios o emergentes, siendo la diferencia principal entre ambos los plazos del crédito, aunque en la práctica la totalidad de la cartera de la organización se encuentra dentro de la categoría

de microcréditos ordinarios. Dentro de éstos, el plazo de cancelación se fija de acuerdo a los montos otorgados que van de USD 100 a USD 3000 con plazo máximo de 18 meses. Actualmente, el destino principal de los créditos es la vivienda, lo cual tiene relación con el origen de la organización.

El requisito principal para adherirse a la organización es pertenecer a la comunidad o bien ser propietarios de viviendas localizadas en el sector; sin embargo, los nuevos socios, quienes reciben la categoría de comunitarios, en ningún caso pueden alcanzar la condición de socios fundadores que, entre otros beneficios, otorga la posibilidad de participar activamente en las decisiones del banco. En consecuencia, la participación en asamblea general de socios como máximo organismo de decisión, es privilegio exclusivo de los socios fundadores, quienes representan el 6,5% del total de socios de la organización. Los 28 socios fundadores son, por lo tanto, quienes conforman todos los estamentos administrativos de la organización: Asamblea General, Directorio, Coordinación de Veeduría, Coordinación de Educación y Formación, y Coordinación de Vinculación con la Comunidad. Así también, la organización no incluye dentro de sus servicios asistencia técnica y capacitación a sus socios comunitarios, en contraste con los socios fundadores que reciben capacitación permanente en varios temas. Por otra parte, la autogestión de recursos se realiza a través del mecanismo de aportes patrimoniales que se constituyen en el principal mecanismo de fondeo permanente del BCA, especialmente para el grupo de socios fundadores, no así para el resto de socios, quienes, en la realización de los pagos de créditos, aportan con valores mínimos a este propósito.

Al momento de la investigación, se evidenció un indicador alto de cartera vencida equivalente al 29,3% frente al valor de su cartera, lo cual excede por mucho las cifras aceptables de morosidad para este tipo de organizaciones;[3] ello tiene impacto de grandes proporciones en los resultados financieros de la misma, pudiendo en el corto y mediano plazo afectar seriamente la sostenibilidad económica de la organización. Las cifras de morosidad confirmaron que por ser una organización desprovista de vínculos sociales estrechos con la totalidad de los socios —beneficiarios en su mayor parte de los créditos—, el correspondiente riesgo de recuperación de cartera se amplía, motivando el retraso o falta de pagos de los recursos

entregados. Ello constituye sin duda, uno de los efectos más importantes de la ausencia del capital social de la organización porque, como señala Ortega (2008), la identidad y el sentido de pertenencia a una organización, motiva la fidelidad de las personas (pág. 52).

Elementos a considerar en la construcción de un modelo de gestión a partir de las organizaciones estudiadas

En base a las características particulares de las organizaciones analizadas se han identificado tres dimensiones que constituyen los factores a ser valorados en la construcción de un modelo de gestión tendiente a potenciar el alcance y efectividad de los bancos comunales en el Ecuador, ello desde luego, no excluye la posibilidad de que existan otros elementos a ser considerados. Las dimensiones identificadas son: (a) construcción y fortalecimiento del capital social, (b) orientación hacia el desarrollo local, y (c) integración; no obstante, éstas se encuentran supeditadas a los principios que enmarcan las prácticas de las finanzas populares y solidarias, que ya se indicaron en los apartados anteriores; por otra parte, estas dimensiones no se concentran solamente en la esfera económica-financiera, como lo hacen las finanzas convencionales, sino que se encuentra imbricada a las esferas cultural, política, social y ambiental y, sobre todo, están dirigidas a garantizar la reproducción ampliada de la vida.

Así también, mientras las organizaciones de las finanzas convencionales orientan su modelo de gestión hacia la acumulación de capitales, una propuesta preliminar de modelo de gestión para bancos comunitarios debería tener como principio y fin el ser humano, a quien debe dirigirse toda acción, no el capital. Las dimensiones indicadas y, en general, todo el modelo de gestión, deben sostenerse sobre los principios y valores de finanzas populares y solidarias, y garantizar la sostenibilidad integral de las organizaciones.

a. Construcción y fortalecimiento del capital social

El capital social de una organización está constituido por las relaciones sociales basadas en la confianza mutua de los miembros; es decir, que la

dinámica de este tipo de organizaciones está determinada por el vínculo social entretejido al interior de las mismas, y el impacto que dichas relaciones provocan en su comunidad cercana. Para Durston (2003), el capital social es «el contenido de ciertas relaciones sociales que combinan actitudes de confianza con conductas de reciprocidad y cooperación [...]» (pág. 147), con lo cual es evidente que la confianza, construida desde acciones de reciprocidad, es el elemento principal del capital social de este tipo de organizaciones. Este elemento de confianza no solo que se expresa en relaciones fraternales y solidarias, sino también en la entrega del control de bienes personales, tales como los financieros.

Con base en la confianza mutua, las organizaciones superan las barreras del individualismo para dar paso al interés colectivo, el mismo que forma parte de sus identidades y contribuye a asumir en conjunto el riesgo (Durston, 2003, pág. 147). Este sentido de identidad se evidencia en los casos analizados, por ejemplo, en el BCA surge como una expresión de participación colectiva en la creación de la entidad y también en el depósito de los ahorros para que sean administrados por sus propios vecinos; a pesar que su limitante es que el sentido de identidad se circunscribe al grupo de los socios fundadores. De allí que el capital social de esta organización no se encuentre plenamente expresado al interior de la misma y ella deba recurrir a mecanismos convencionales de minimización del riesgo, tales como la información de central de riesgos o garantías reales. En este sentido, es importante trabajar en esta dimensión, considerando que el capital social no es algo natural, no surge espontáneamente, es más bien el resultado de una construcción, que «supone importantes inversiones materiales, simbólicas y de esfuerzos que implican otros gastos» (Bourdieu en Hintze, 2004, pág. 6).

Por el contrario, en ASOF esta dimensión se presenta más fuerte, y uno de los mecanismos utilizados para alcanzarlo ha sido la capacitación que ha contribuido al fortalecimiento de los vínculos sociales al interior de los grupos y se manifiesta en una relación de largo plazo con la institución. Esta capacitación, empero, no se centra solo en la esfera económica, sino que ha desarrollo procesos de autogestión que miran lo social, político y técnico (Peixoto de Albuquerque, 2004, pág. 46). Así, lo económico trata de

procesos espontáneos de autogestión de recursos, lo técnico está relacionada con el desarrollo y formación de capacidades, mientras que lo social y político tiene relación con el ejercicio del poder (participación democrática) y las decisiones de la organización. Con esto se impulsa la autogestión desde su acepción humanista, es decir, buscando la transformación del ser en el sentido de fomentar relaciones sociales abiertas y fraternales, capaces de cambiar realidades individuales pero también de la comunidad. Sin embargo, en estos procesos de autogestión, la participación democrática es uno de los principios importantes que hace de las organizaciones de las finanzas populares y solidarias diferentes a las convencionales. La internalización de procesos ampliados de participación democrática, no como un requisito para la concesión de créditos, sino como un proceso fundamental del ejercicio de un derecho de todos los socios, constituye la base del capital social de la organización.

Por otro lado, en relación a los procesos de capacitación y formación, la investigación realizada demostró que es el elemento de mayor incidencia en la ampliación de vínculos sociales y consecuentemente en la construcción de nuevos ciudadanos autogestionarios y empoderados. La capacitación es, de hecho, el elemento clave para motivar el ejercicio de participación democrática directa al interior de las organizaciones; donde no hay participación ampliada de los miembros, no existe autogestión. Es imprescindible, por lo tanto, que las organizaciones de finanzas populares y solidarias se conviertan en escuelas prácticas que favorecen la constitución de nuevos dirigentes administrativos y técnicos (Rosanvallon, 1979, pág. 88) (ver Figura 1).

b. Orientación hacia el desarrollo local

La temática del desarrollo local es sin duda una de las más controvertidas teorías desde el enfoque económico y también desde la perspectiva de lo social en general. En esta investigación, la noción de desarrollo local implica la comprensión del alcance de las actividades financieras en los territorios. En ese sentido, siguiendo lo que señala Coraggio, el desarrollo local se entiende desde una perspectiva que reconoce los recursos, capacidades y aspiraciones de individuos que, estratégicamente organizados

y reconocidos, pueden transformar favorablemente su realidad socioeconómica. El enfoque de desarrollo local a considerar para la construcción de un modelo de gestión para la banca comunal está relacionado con el aprovechamiento, ampliación y fortalecimiento de las capacidades locales endógenas en beneficio de la propia comunidad. Ello implica: (a) el fomento e impulso de las actividades productivas, (b) la creación de espacios de integración de las personas en condiciones de igualdad, y (c) la construcción de nuevos sujetos sociales, conscientes de su valor individual e identidad histórica, que les permite ejercer con convicción, su legítimo derecho de participación directa así como sus cualidades de liderazgo en espacios creados para el efecto.

Consecuentemente, el desarrollo local al que deben estar orientadas las organizaciones de las finanzas populares y solidarias, requiere que ellas encaminen sus acciones hacia la consecución de los elementos citados en el párrafo anterior. Así, tenemos que, en primer lugar, la priorización del financiamiento de las actividades productivas deriva en la innovación de productos crediticios diseñados de acuerdo a las particularidades de las mismas y adaptados a la realidad económica no solo de la organización, sino también de los beneficiarios. En segundo lugar, la integración de las personas en condiciones de igualdad, es efectivamente condición imprescindible en procesos de inclusión social. El involucramiento de todos los miembros de la organización en las actividades de la misma, sean estas de tipo administrativo o social, busca ante todo el establecimiento y ampliación de vínculos sociales fraternos y solidarios que son la esencia del denominado capital social de estas organizaciones.

Finalmente, la construcción de nuevos sujetos sociales conlleva la noción de la autogestión. No se trata simplemente de capacitar individuos para que desarrollen sus capacidades en función de sus intereses particulares, se trata de formar individuos con intereses colectivos, plenamente identificados con los objetivos de la organización y comunidad a la que pertenecen. Para ello, los bancos y cajas comunales, enfocados casi exclusivamente en la colocación de recursos a través de créditos, deberán canalizar prioritariamente sus esfuerzos y recursos hacia la capacitación y formación de sus miembros porque, como explica Muñoz (2006), el cré-

dito, por sí mismo, no puede crear oportunidades productivas. No puede ser un sustituto de otros motores del desarrollo tales como la formación de capital humano. El crédito solo puede complementar otros ingredientes del desarrollo local.

c. Integración

La integración de las organizaciones de la EPS, en general, es una condición indispensable para avanzar hacia la consolidación sistémica del sector. Lo propio ocurre con el subsector de las finanzas populares y solidarias donde la disponibilidad de los recursos determina el alcance y capacidad de incidencia de las organizaciones en términos económicos. Laville (1993) señala que la combinación de recursos provenientes de distintas fuentes constituye una estrategia de financiamiento que garantiza la sostenibilidad financiera de las organizaciones de la economía solidaria. Si bien el autor se refiere a la combinación de los recursos provenientes de «la venta de las prestaciones, la utilización negociada de los financiamientos que provienen de la redistribución (Estado, municipios) y la elaboración de complementariedades entre asalariados y voluntarios» (pág. 33), la noción de hibridación de recursos no designa exclusivamente la utilización de estos tres tipos de recursos para el desarrollo de las actividades, sino un nuevo equilibrio entre varios tipos de actores y, en particular, el establecimiento de nuevas relaciones entre sociedad civil y Estado. Lo expuesto manifiesta la necesidad de combinar los recursos propios de la organización con los aportes que el Estado pudiera y debiera brindar a la misma, pero también desde la construcción de redes de integración entre organizaciones afines al sector.

En el marco de los casos analizados, lo indicado se evidencia en el respaldo y apoyo de instituciones ampliamente experimentadas en el ramo y con sólido capital económico, como es el caso de CACPECO, que contribuye de gran manera a la consolidación y crecimiento de la ASOF. Por otro lado, el caso del BCA muestra que, si bien la autogestión de recursos ha impulsado el crecimiento de la institución de manera moderada, éste no ha podido ampliarse y canalizarse hacia el desarrollo de actividades productivas de mayor alcance, debido precisamente a la ausencia de apoyo por

parte de una entidad mayor. Aquí, el apoyo estatal es condición imperante en las organizaciones de finanzas populares y solidarias; sin embargo, mientras se consolida la voluntad política de facilitar el acceso a recursos desde el Estado, la ayuda externa podría ser más viable y eficiente desde las entidades de la sociedad civil. No se trata de la adopción de modelos de tecnología crediticia, se trata de promover la integración de organizaciones dispuestas a complementarse en función de la consecución de un objetivo común: la consolidación y fortalecimiento del sistema financiero popular y solidario. Desde esta perspectiva, es necesario considerar lo que señala Ortega (2008), para quien las pequeñas organizaciones de intermediación financiera deben transitar desde su situación inicial para «avanzar hacia una estructuración de servicios que implica nuevas capacidades y el establecimiento de conexiones con otro tipo de actores en busca de relaciones recíprocas, de cooperación o de apoyos institucionales específicos« (pág. 51).

Conclusiones

Los casos analizados sobre banca comunal en Ecuador permitieron identificar sus mecanismos y prácticas de inclusión financiera, económica y social, y de esta manera establecer aspectos comunes y fundamentales que pueden permitir la construcción de un modelo de gestión acorde a sus realidades. Es así, que se establece como una de las características esenciales de estas organizaciones a la autogestión, que es un derecho directo de los miembros para intervenir y participar activamente en todo lo concerniente al funcionamiento de la organización. En este sentido se encontró que mientras ASOF impulsa una gestión inclusiva orientada hacia la autogestión humanista de sus socias, BCA no tiende a constituir acciones que permitan la formación de sujetos autogestionarios. Por tratarse de organizaciones cuyo sujeto y fin es el ser humano por sobre el capital, se encontró que la construcción y fortalecimiento de su capital social es uno de los elementos a considerar en el diseño de un modelo de gestión, especialmente para garantizar la sostenibilidad de las organizaciones. Este constituye un factor que se construye y desarrolla en base al ejercicio de la participación

democrática y la programación intensiva de procesos de capacitación.

Un segundo elemento a considerar en un modelo de gestión es la orientación hacia el desarrollo local enmarcado básicamente en tres aspectos: el fomento e impulso de las actividades productivas, la creación de espacios de integración de las personas en condiciones de igualdad y la construcción de nuevos sujetos sociales. El tercer elemento a destacar es el alcance económico y territorial de las organizaciones. En este caso, un factor esencial que determina no solo su alcance operativo e impacto socioeconómico, sino también su sostenibilidad en el tiempo, son los respaldos y apoyos que otras instituciones sólidas, tanto públicas como privadas, puedan brindar a las experiencias. La experiencia de ASOF, por ejemplo, muestra que la ampliación de su alcance económico y territorial está relacionada con el apoyo y respaldo de dos entidades considerablemente posicionadas en el ámbito financiero nacional e internacional, como son CACPECO y WOCCU. En contraste, está el BCA, que tiene como único apoyo al comité promejoras del barrio Atucucho, por lo tanto, su alcance económico y territorial se encuentra efectivamente limitado a la escasez de recursos con que cuenta, dado que ellos provienen en su totalidad de la autogestión de sus socios.

Ahora bien, los elementos indicados se enmarcan en la concepción de las finanzas populares y solidarias, cuyos principios —ayuda mutua, solidaridad, autogestión, participación democrática, entre otros— difieren de la banca convencional. Subordinados a estos principios se han reconocido tres dimensiones: capital social, orientación hacia el desarrollo local e integración, que unificando al ser humano como fin de las acciones impulsadas por las organizaciones, se puede pensar en lineamientos para la construcción de un modelo de gestión dirigido a la banca comunal en el Ecuador que permita su sostenibilidad integral. En este trabajo se ha dado unos primeros pasos para la construcción de dicho modelo.

NOTAS

1 WOCCU fue constituido el 1 de enero de 1971 y tiene sede en Madison, Wisconsin. Es la principal asociación gremial internacional y agencia para el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito. Su misión es ayudar a sus miembros y posibles miembros a organizar, expandir, mejorar e integrar las cooperativas de ahorro y crédito e instituciones relacionadas como instrumentos eficaces para el desarrollo económico y social de la población (www.woccu.org).

2 El programa CREER es un producto basado en la metodología de microfinanzas grupales y consta de tres componentes: (1) crédito: para emprender una actividad económica que permita a las participantes generar ingresos adicionales para el hogar; (2) ahorro: para crear una cultura que permita a los participantes disponer de dinero en efectivo para solventar situaciones previstas o imprevistas, evitando así el endeudamiento en tales situaciones; (3) educación: para brindar información que les permita mejorar la vida familiar y del negocio (www.asof.org.ec).

3 De acuerdo a la herramienta de evaluación de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias en Ecuador, el indicador de cartera vencida del año 2016 no excede el 5% sobre el total de cartera de las instituciones de FPS.

REFERENCIAS

Banco Interamericano de Desarrollo/Westley, G. (2003). *Relato de cuatro programas de Banca Comunal: Mejores prácticas en América Latina*. Washington DC, USA: edición de autor.

Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Quito, Ecuador: Ediciones Abya Ayala.

Durston, J. (2003). Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. En R. Atria y M. Siles (comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 147-202). Santiago de Chile, Chile: Universidad del Estado de Michigan.

Hammersley, M. y P. Atkinson (2009). *Etnografía*. Barcelona, España: Paidós,

Hintze, S. (2004). Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones

sobre el «capital social de los pobres». En C. Danani (comp.), *Políticas sociales y economía social: debates fundamentales*. Buenos Aires, Argentina: UNGS-Fundación OSDE-Altamira, Colección de Lecturas sobre Economía Social.

Laville, J. L. (1993). *L´économie solidaire. Une perspective internationale*. París, Francia: Desclée de Brouwer

López, P. y Mariño, A. (2010). Hacia una evolución en el campo del conocimiento de la disciplina adminis-trativa: de la administración de empresas a la gestión de organizaciones. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*. Recuperado de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920053004

Miño, W. (2013). *Historia del cooperativismo en Ecuador*. Quito, Ecuador: Ministerio de Coordinación de Política Económica.

Muñoz, R. (2006). *Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el conurbano bonaerense: Un análisis de casos*. (Tesis de Maestría). Buenos Aires, Argentina, Universidad de General Sarmiento.

Muñoz, R. (2013). Finanzas Solidarias. En Coraggio J. L. (ed.), *Diccionario de la otra Economía* (pp. 217-225). Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Ortega, C. (2008). *Finanzas populares y migración: tejiendo la red para el desarrollo local*. Quito, Ecuador: Red de estructuras financieras locales alternativas (REFLA), Fundación Codespa, Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP).

Pardo, L., Serrano, R. y Jaramillo, G. (2006). Introducción y Diseño metodológico. En L. Pardo (dir.), *Estado del arte de la Economía Solidaria en Bogotá* (pp. 13-24). Bogotá, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca.

Peixoto de Albuquerque, P. (2004). Autogestión. En A. D. Cattani (comp.), *La otra economía* (pp. 39-46). Buenos Aires, Argentina: Altamira.

Ragin, C. (1994). *La construcción de la investigación social. Introducción a los métodos y su diversidad*. Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre.

Razeto, L. (2007). La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto.

En Coraggio, J. L. (comp.), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas* (pág. 317-228). Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional General Sarmiento, Editorial Altamira.

Registro Oficial. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Registro Oficial n.º 449 del 20 de octubre de 2008. Quito, Ecuador: Editora Nacional.

Registro Oficial. (2014). Código Orgánico Monetario y Financiero. Registro Oficial n.º 332 del 12 de septiembre de 2014. Quito, Ecuador: Editora Nacional.

Rosanvallon, P. (1979). *La autogestión*. Madrid, España: Fundamentos

Vásquez, P. (2013). Retos del sistema de regulación, control y promoción del sector financiero popular y solidario en el Ecuador. En IEPS Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (comp.), *La economía Popular y Solidaria. El ser humano sobre el capital 2007-2013* (pp. 81-90). Quito, Ecuador: IEPS.

ISBN: 978-9942-36-957-4
9 789942 369574