

Fernanda Wanderley

# DESAFÍOS TEÓRICOS Y POLÍTICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Lectura desde América Latina



Desafíos teóricos y políticos  
de la economía social y solidaria  
Lecturas desde América Latina



Fernanda Wanderley

# Desafíos teóricos y políticos de la economía social y solidaria

## Lectura desde América Latina



## **Desafíos teóricos y políticos de la economía social y solidaria. Lecturas desde América Latina**

El Postgrado en Ciencias del Desarrollo es el primer postgrado en la Universidad Mayor de San Andrés (UMSA) especializado en estudios del desarrollo; por su carácter multidisciplinario depende del Vicerrectorado de la UMSA. Tiene como misión formar recursos humanos para el desarrollo y contribuir a través de la investigación y la interacción social al debate académico e intelectual en torno a los desafíos que experimenta Bolivia y América Latina, en el marco del rigor profesional y el pluralismo teórico y político y al amparo de los compromisos democráticos, populares y emancipatorios de la universidad pública boliviana.

Cuidado de edición: Ivonne Farah y Fernanda Sostres

Coordinación de la publicación: Patricia Urquieta C.

Diseño de tapa: Herminio J. Correa R.

Ilustración del libro: “De sus manos y sus vidas”.

Obra artesanal – Cultura Mollo, 2007

© CIDES-UMSA, 2015

Primera edición: octubre 2015

DL: 4-1-423-15 P.O.

ISBN: 978-99954-1-694-2

Producción:

Plural editores

Av. Ecuador 2337 esq. Calle Rosendo Gutiérrez

Teléfono: 2411018 / Casilla 5097 / La Paz, Bolivia

e-mail: plural@plural.bo / www.plural.bo

*Impreso en Bolivia*

Esta publicación contó con recursos de la Agencia Vasca de Cooperación al Desarrollo en el marco de una cooperación académica entre el Postgrado en Ciencias del Desarrollo (CIDES) de la Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia y el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) de la Universidad del País Vasco/EHU, para promover la economía solidaria en ambos países.

# Índice

Agradecimientos .....	7
Prólogo .....	9
Introducción .....	11
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>Los principios y patrones plurales de la economía</b>	
El concepto de tipo ideal .....	18
Los principios de integración y patrones institucionales de Polanyi .....	22
La perspectiva plural de la economía .....	27
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>La economía social y solidaria en Europa y América Latina</b>	
El debate en Europa y América Latina .....	31
Las definiciones académicas de los emprendimientos o iniciativas económicas social y solidarias .....	39
Marcos normativos para impulsar la pluralidad económica .....	45

**CAPÍTULO III****Las definiciones minimalista y maximalista de economía solidaria: tensiones epistemológicas**

Las definiciones minimalista y maximalista .....	57
Los problemas de la definición maximalista .....	60
Tensiones epistemológicas en la construcción del objeto de estudio .....	68

**CAPÍTULO IV****Temas emergentes de la agenda de investigación**

El concepto de mercado y su rol en la otra economía ...	81
Cooperación, asociatividad y acción colectiva .....	91
Economía solidaria y economía feminista.....	102
La relación entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad .....	106
Conclusiones.....	113
Bibliografía .....	125

# Agradecimientos

Este libro fue posible gracias a las discusiones sostenidas con Ivonne Farah y Fernanda Sostres a lo largo de su elaboración. Estoy infinitamente agradecida a las dos por los comentarios y sugerencias al mismo.





# Prólogo

Este libro es el resultado de una investigación llevada a cabo en el marco de una cooperación académica entre el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) de la Universidad del País Vasco/EHU y el Postgrado en Ciencias del Desarrollo (CIDES) de la Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia, bajo el Programa PGM2012/013 financiado por la Agencia Vasca de Cooperación para el Desarrollo (AVCD). Este Programa tiene por objetivo promover iniciativas de economía social y solidaria en el campo de la investigación y gestión del conocimiento, del fortalecimiento de capacidades de las y los actores territoriales, y del apoyo a iniciativas asociativas productivas solidarias conformadas por mujeres, ubicadas en municipios del altiplano norte del Departamento de La Paz, Bolivia.

En el primer capítulo se analiza la concepción plural de la economía sobre la base y la consideración de que las realidades económicas están ordenadas por principios y patrones institucionales plurales que permiten situar a la economía como parte de la sociedad y enfatizar el rol de la política y de las relaciones de poder en la configuración de las economías actuales. Igualmente se señalan las limitaciones de la visión neoclásica del *homo economicus* como principio motor del mercado autorregulado, cuyo carácter histórico es puesto de manifiesto por los estudios sociológicos y antropológicos, además de los riesgos que su dominio genera para la vida humana y el planeta todo.

El segundo capítulo aborda los debates en torno al concepto y sentido de la economía social y solidaria en una mirada europea y latinoamericana, señalando sus avances y desafíos epistémicos y políticos, en el marco de una reflexión más general sobre los procesos de desarrollo en América Latina y el papel de la economía social y solidaria en el fortalecimiento de formas alternativas de organización de la economía. Igualmente, se señala la importancia y la necesidad de crear sólidos marcos institucionales para promover la pluralidad de formas de organización económica y enfrentar los desafíos sociales, económicos y políticos del siglo XXI.

En cuanto al tercer capítulo, éste analiza el debate académico en torno a dos vertientes de construcción del objeto de estudio de la economía solidaria; una referida a criterios jurídico-normativos sobre los que se conforman y organizan las iniciativas de economía solidaria; y otra que se detiene en el análisis de la racionalidad solidaria y de los valores que sustentan las prácticas de los actores que participan en ella: igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente.

En el capítulo cuarto se discuten algunos temas que se han revelado como emergentes en la investigación sobre economía social y solidaria. Se trata de la concepción y el papel del mecanismo de mercado en la construcción de otra economía; el sentido y alcance de la cooperación frente a la competencia, de la asociatividad y la acción colectiva. También, de la equidad de género para abordar la relación entre economía solidaria y economía feminista, y la contribución de ésta última alrededor de la unidad doméstica como institución económica, y en el desarrollo de herramientas analíticas que ayudan a comprender la construcción social de la economía, del trabajo, del mercado y del hogar, más allá de las visiones ofrecidas por la economía convencional. Por último, se destaca la necesaria complementariedad entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad.

Luis Guridi

Instituto Hegoa. Universidad del País Vasco/EHU

# Introducción

Al inicio del nuevo siglo, diversas movilizaciones e iniciativas en contra de la institucionalidad del capitalismo neoliberal ganaron un nuevo ímpetu en los foros sociales mundiales. En este contexto, activistas sociales, investigadores, grupos ciudadanos y organizaciones sociales de diversos países compartieron críticas en relación con el sistema económico dominante y reivindicaron nuevos principios de organización económica, a través del fortalecimiento de iniciativas de la sociedad civil y, en específico, de unidades económicas auto-gestionadas por trabajadores como cooperativas, asociaciones, mutualidades y unidades familiares.

Diversos conceptos fueron puestos sobre la mesa: economía social, economía solidaria, economía del trabajo y economía para la vida. Aunque estos conceptos se inscriben en marcos teóricos diferentes y son objeto de controversias teóricas y políticas, ellos han abierto un nuevo campo teórico y político, cuya base común es la búsqueda de alternativas de desarrollo hacia un orden político y económico democrático, justo, solidario y sostenible.

Este libro presenta una lectura crítica de la discusión académica y política sobre economía social y solidaria, con base en la cual analiza algunos de los desafíos que consideramos centrales en la agenda actual de investigación.

El punto de partida de la discusión sobre economía social y solidaria es la crítica al desarraigo de la economía en relación

con la sociedad y, en específico, con el principio democrático de participación y deliberación en las decisiones políticas sobre economía; desarraigo profundizado por la institucionalidad neoliberal orientada a expandir el mecanismo de mercado a través de reglas que buscan su autonomía absoluta y la minimización de los costos sociales y ambientales en la evaluación de sus resultados.

Desde entonces –y frente a los retrocesos de los derechos sociales, el incremento de la pobreza y la desigualdad, el calentamiento global y las crisis financieras de 1998 y 2008– se vienen articulando viejos y nuevos movimientos de resistencia al modelo del mercado libre y autorregulado, y a sus desastrosas consecuencias en la reproducción de la humanidad, de la naturaleza y del propio sistema económico.

A los movimientos anti-globalización neoliberal, de defensa del medio ambiente, de promoción de la economía social y solidaria, se sumaron los movimientos feministas, indígenas y de jóvenes que ya hicieron su *debut* décadas antes. Pese a sus diferentes motivaciones, matrices ideológicas y discursivas, estos movimientos convergieron en la denuncia de la deshumanización e insostenibilidad del orden económico hegemónico. El Manifiesto de la Convivialidad, la propuesta política de otra economía, las experiencias de comercio justo, de economías de proximidad y de circuitos cortos y solidarios son algunas de las expresiones de los reclamos por una institucionalidad alternativa de organización de la economía.

Es en este sentido que el tránsito del siglo XX al siglo XXI puede ser comprendido a través de la teoría del doble movimiento formulado por Karl Polanyi en 1957. Este autor propuso que las sociedades de mercado gravitan en dos movimientos opuestos: un movimiento liberal de supremacía del mecanismo de mercado libre y autorregulado fundado en la búsqueda ilimitada de ganancia y acumulación; y un contra-movimiento de resistencia al desarraigo social y político del mecanismo de mercado y, por lo tanto, de resistencia a la marginalización de los otros principios y reglas de organización de los flujos económicos.

La perspectiva crítica y emancipadora de la economía social y solidaria articula dos registros: político y académico, replanteando

la relación entre universidad y política, y estableciendo nuevos desafíos para el oficio académico en su vinculación con los destinos de la sociedad en que está inmerso. El compromiso con el debate público, sobre la sociedad que queremos, convoca a los investigadores a tomar posición política en relación con las luchas populares en contra del proceso agresivo de mercantilización de la vida social en los últimos treinta años de dominio del capitalismo financiero y su movilización global.

Los análisis actuales replantean radicalmente los términos de la reflexión al proponer un abordaje sistémico del ordenamiento político, social y económico que (re)produce y ahonda las desigualdades, el empobrecimiento y la marginalización de amplios sectores sociales; del mismo modo que profundiza la degradación ambiental y el achicamiento de espacios democráticos de deliberación sobre las decisiones económicas. Estos resultados sociales y políticos negativos dejan de ser comprendidos como carencias de desarrollo para ser enfocados como productos del tipo de desarrollo impulsado por el principio de expansión ilimitada de la apropiación, ganancia y acumulación de capital.

Al hacerlo, pone de manifiesto la crisis moral y de valores de la civilización moderna capitalista que amenaza la reproducción misma de la vida, naturaliza el individualismo, el oportunismo, la indiferencia con la colectividad, el consumismo desenfrenado y la cosificación de la experiencia humana. El resultado es una propuesta crítica y emancipadora del *status quo*, a través de la re-politización de la economía, de la recuperación del rol de la sociedad civil y del espacio público democrático para la construcción de nuevas reglas de convivencia, interacción e intercambio económico, opuestos a la vorágine del capital. Este proceso pasa por un cambio tanto cultural como institucional en el marco de “otra economía”.

Desde el paradigma teórico que define la economía como un fenómeno histórico y empírico, cuyo ordenamiento se funda sobre principios de integración y patrones institucionales plurales, se explicita la estrecha relación entre política, sociedad y economía, permitiendo el análisis de los problemas integrales que enfrentan

las sociedades contemporáneas. Sus aportes al análisis académico son numerosos. Aquí destacamos tres:

El primero alude al reconocimiento y visibilidad de la pluralidad de principios de integración y patrones institucionales de ordenamiento de las economías. La literatura de la economía social y solidaria sigue la tradición del pensamiento sociológico y antropológico, y lo actualiza con nuevas cuestiones y problemas que enfrentan las sociedades en la modernidad tardía. Esta reflexión asume una posición crítica ante la visión que solo reconoce a las empresas orientadas a la maximización de ganancias como únicos actores económicos legítimos. En contraposición, promueve la valorización del rol de otras formas y modalidades de organización –como asociaciones, cooperativas, unidades domésticas, redes sociales y emprendimientos colectivos– en el desarrollo económico y social de localidades, países y regiones. En particular, se incluye la autogestión de socios-trabajadores como un principio de organización económica viable en la agenda pública.

El segundo aporte consiste en la inscripción de la economía en la sociedad y la política, a través de un marco analítico orientado a comprender y explicar los factores políticos, sociales y culturales que estructuran las prácticas y dinámicas económicas. Esta perspectiva analítica se funda en el supuesto normativo que la economía debe inscribirse en un marco democrático; esto es, en un conjunto de reglas resultante de una deliberación política participativa y pública entre los actores involucrados en la construcción continua de los marcos institucionales y regulatorios de coordinación de los flujos económicos en todas sus fases (financiamiento, producción, circulación y consumo). En este marco, la literatura enfatiza el rol de la acción colectiva y la asociatividad en la esfera económica.

El tercer aporte, consecuencia del anterior, es la propuesta de una nueva escala de valores (métrica) para evaluar la contribución de las diversas formas de actividad económica al desarrollo de las sociedades. Aquí, el desarrollo es entendido en un sentido amplio como procesos orientados a la generación de riqueza con sostenibilidad ambiental y distribución equitativa, en un marco político democrático. Este aporte deriva en la revisión crítica de

los conceptos de eficiencia, eficacia, sostenibilidad financiera y otros, desde un marco que no se limita a la dinámica mercantil y al principio de maximización de ganancias.<sup>1</sup>

El análisis de la discusión académica y política sobre economía social y solidaria está organizado en cuatro capítulos además de esta introducción y las conclusiones. El capítulo I analiza el paradigma teórico en que se inscribe la literatura de economía social y solidaria. El capítulo II presenta los principales temas de debate en Europa y América Latina así como los marcos legales para impulsar formas plurales de unidades económicas en ambas regiones. El capítulo III examina los conceptos minimalista y maximalista de economía solidaria, y desarrolla dos tensiones epistemológicas que atraviesan la construcción del objeto de estudio. Por último, el capítulo IV aborda cuatro temas emergentes de la agenda de investigación y explora vías de análisis con base en un diálogo con otros cuerpos analíticos sobre la economía. Finalmente, el libro se cierra con conclusiones alrededor del conjunto de las problemáticas abordadas.

---

1 Entre los autores que revisan los conceptos de eficiencia, eficacia y sostenibilidad financiera están Tauile (2009), Gaiger (2008), Coraggio (2008).





# CAPÍTULO I

## Los principios y patrones plurales de la economía

La fuente principal de inspiración de la literatura de economía social y solidaria se encuentra en la obra de Karl Polanyi (1886-1964). Este autor articuló una teoría sobre los principios *estructurantes* de la producción y distribución de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas a lo largo de la historia de la humanidad. El relieve de motivaciones y patrones generadores de orden que, de formas combinadas, configuraron las prácticas económicas de las colectividades sociales, es el punto de partida de un marco analítico muy potente para reinterpretar la economía como proceso histórico instituido en el tiempo y el espacio, en oposición a la teoría neoclásica basada en un modelo de equilibrio general que explica la economía deductivamente a partir de supuestos fijos.

El enfoque analítico de Polanyi reivindica la economía como estructuras empíricas de organización de la producción, circulación, financiamiento y consumo, en el sentido que se sostienen sobre prácticas, marcos cognitivos, reglas formales e informales que operan a través de relaciones sociales personales e impersonales. Asimismo, apunta a comprender cómo las diversas formas de ordenamiento económico a lo largo de la historia se inscriben (imbrican) en las dinámicas políticas y sociales de las colectividades.

Karl Polanyi (1992; [1957]) identificó principios de integración y patrones institucionales de los órdenes económicos a partir

del estudio de las experiencias sociales en perspectiva histórica, los mismos que son pensados como tipos ideales, una modalidad conceptual propuesta por Max Weber (2001, [1904]). Antes de presentar esos principios y patrones y analizar su vigencia analítica, explicitamos el marco metodológico en que se inscribe el concepto típico ideal. Esto nos permitirá profundizar cómo es utilizado este concepto en el análisis empírico y, así, contribuir a la comprensión de los principios y patrones identificados por Polanyi.

## El concepto de tipo ideal

El concepto de tipo ideal propuesto por Max Weber (2001, [1904]) se inscribe en una concepción no determinista de los procesos históricos. Se entiende que estos procesos están formados por largos y complejos encadenamientos causales, por lo cual se debe esperar heterogeneidad en los cursos de eventos. En otras palabras, la historia es entendida como un flujo incesante y *a priori* “caótico” (sin una estructura única y previamente definida) en que diferentes dimensiones de la vida social están continua y simultáneamente cambiando, reforzándose o limitándose unas a otras. La realidad social *no* es pensada como un sistema funcionalmente estructurado (donde todas las partes del cuerpo social están coherentemente relacionadas), y los cambios sociales *tampoco* son el resultado de un factor último localizable en una de las esferas sociales.

Esta comprensión sobre los cambios sociales como procesos multicausales y parcialmente abiertos nos lleva a la necesidad de realizar análisis empíricos a fin de identificar las transformaciones de las configuraciones socio-históricas. Es en el estudio de los cursos de eventos singulares que el investigador teoriza sobre las condiciones necesarias y suficientes para el decurso temporal de las configuraciones sociales.

Esta perspectiva está en contraposición a la teoría de la modernización enfocada a la identificación de condiciones universales para la emergencia de estructuras e instituciones consideradas más avanzadas, las cuales son proyectadas como vías únicas y necesarias

para las sociedades “no desarrolladas” o “no modernas”, independientemente de sus contextos históricos y sociales. Siguiendo esta ruta crítica, la perspectiva weberiana de las transformaciones sociales toma en serio el problema de la especificidad histórica<sup>1</sup> y orienta el análisis a la comprensión y explicación de los cursos de eventos que configuran dinámicas emergentes de estructuras sociales y culturales específicas, y que se centran en las interrelaciones entre actores, posiciones y dinámicas sociales que incluyen visiones de vida, utopías e intereses en pugna.

Esta perspectiva se plantea la pregunta ¿por qué los fenómenos empíricos son lo que son (en su peculiaridad) y no algo diferente?, guiando el análisis empírico de fenómenos concretos y el uso de metodologías para explicar la singularidad de configuraciones socio-históricas y la dirección del cambio social de larga duración de conjuntos de sociedades que comparten similitudes histórico-sociales. Sin embargo, considera también que esta dirección o tendencia similar no está fundada en leyes universales ni está sujeta a evaluación objetiva (verificación según las ciencias experimentales). Son proposiciones plausibles con base en abstracciones que subsumen muchos eventos discretos en una perspectiva de larga duración.

Al partir de la idea de que no hay un esquema determinista y evolucionista de desarrollo, Weber desarrolla una alternativa metodológica para el análisis histórico con base en tipos ideales. Su propuesta metodológica se inscribe en un esquema teórico que se mueve en tres niveles diferentes pero complementarios: el nivel sociológico, el nivel histórico y el nivel situacional. La teoría sociológica, primer nivel, tiene por objetivo la construcción de tipologías de configuraciones sociales que orienten el estudio histórico. El análisis histórico, o segundo nivel, se orienta a identificar las conexiones causales que explican el surgimiento de las configuraciones sociales tipificadas en el nivel anterior.

---

1 Para una excelente explicación del problema de la especificidad histórica, consultar Hodgson (2003).

El tercer nivel de análisis, que hoy lo denominaríamos análisis de coyuntura, se propone comprender el momento presente y sus posibles desarrollos. En este nivel, la preocupación se vuelca a las tendencias de cambio inscritas en las características estructurales y culturales de la configuración actual, que incorporan los conflictos de los principales grupos sociales en una arena política específica. Finalmente, podría señalarse un cuarto nivel que se ubica en el campo de la lucha política y, por lo tanto, ajeno al análisis académico. Aquí los compromisos internos del discurso político y sus referencias son distintos de los acuerdos epistemológicos del discurso académico (los tres primeros niveles).

La distinción de los niveles de análisis por parte del investigador es muy importante para transitar por los mismos, sin vulnerar las reglas internas de la construcción de cada uno; algo difícil y advertido en la literatura de economía social y solidaria, como analizamos más adelante.

Nos detenemos ahora en la relación entre los dos primeros niveles: la teoría sociológica y la explicación histórica. El sentido de la teorización sociológica está en su utilización para la comprensión y explicación empírica de fenómenos particulares tanto pasados como presentes. Paralelamente, el proceso mismo de formulación lógicamente consistente de aspectos fundamentales de la realidad social, objeto de la sociología, solo es posible a partir de la investigación sobre los cursos de eventos concretos pasados y/o presentes.

La complementación entre sociología e historia radica justamente en que, por un lado, la construcción de los tipos ideales trasciende la labor de la historia para explicar causalmente un evento dado; y por el otro, en el hecho que el objeto de la sociología interpretativa es la comprensión de las ideas e intenciones de los actores históricamente situados. Es en este sentido que debemos entender la definición de la sociología como: *una ciencia que tiene por objetivo la comprensión interpretativa de la acción social y, por lo tanto, la explicación causal de su curso y consecuencias* (Weber, 1978: 4). Esta explicación incorpora las consecuencias no intencionales y no esperadas de los actores y sus interacciones en el devenir histórico.

Como indica Weber en sus escritos metodológicos, el tipo ideal es una construcción abstracta a la que se llega mediante el realce unilateral de ciertos elementos de la realidad, en contraposición a los conceptos genéricos que son elaborados con base en el promedio de las características encontradas de un fenómeno social dado. Consiste en la idea de una configuración social históricamente dada en que se destacan rasgos singulares, materiales y espirituales, considerados en su especificidad a fin de reunirlos en un cuadro ideal carente de contradicciones. En palabras de Weber, se llega al tipo ideal mediante *el realce unilateral de uno o varios puntos de vista y la reunión de una multitud de fenómenos singulares, difusos y discretos, que se presentan en mayor medida en unas partes que en otras o que aparecen de manera esporádica, fenómenos que encajan en aquellos puntos de vista, escogidos unilateralmente, en un cuadro conceptual en sí unitario* (Weber, 2001: 79).

La selección de las características de la realidad social para la construcción del tipo ideal responde a una pregunta histórica planteada por el investigador, la que orienta la formulación de una hipótesis de interpretación y explicación sobre un fenómeno dado. En este sentido, la teoría siempre es una lectura parcial y probabilística de la realidad. En sus palabras: *Constituye este (el tipo ideal) un cuadro conceptual que no es la realidad histórica, al menos no la "verdadera", y que mucho menos está destinado a servir como esquema bajo el cual debiera subsumirse la realidad como espécimen, sino que, en cambio, tiene el significado de un concepto límite puramente ideal, respecto del cual la realidad es medida y comparada a fin de esclarecer determinados elementos significativos de su contenido empírico* (ibidem: 82).

Estas advertencias conducen al investigador a elaborar continuamente nuevas tipologías para responder a las preocupaciones analíticas emergentes de las realidades empíricas cambiantes. Por lo tanto, las posibilidades de formulación de tipos ideales son muy amplias y solo deben obedecer a un criterio: *el de su éxito para el conocimiento de fenómenos culturales concretos en su conexión, su condicionamiento causal y su significación* (ibidem: 81).

Estas premisas definen la diferencia entre teoría y realidad, esta última siempre más compleja y contradictoria en relación

a la primera. Los peligros de concebir la teoría como espejo de la realidad son tan actuales hoy como lo fueron al inicio del siglo XIX. En sus palabras: *Nada más peligroso, sin embargo, que la confusión de teoría e historia, originada en prejuicios naturalistas, ya porque se cree haber fijado en aquellos cuadros conceptuales teóricos el contenido “auténtico y verdadero”, la “esencia” de la realidad histórica, o bien porque se los emplee como un lecho de Procusto en el cual deba ser introducida por fuerza la historia, o porque, en fin, las “ideas” sean hipostasiadas como una realidad “verdadera” que permanece detrás del fluir de los fenómenos, como “fuerzas” reales que se manifiestan en la historia” (ibídem: 84).*

## **Los principios de integración y patrones institucionales de Polanyi**

Los principios de integración y patrones institucionales propuestos por Polanyi son concebidos como tipos ideales y, como tales, no se manifiestan puros en la realidad. Estos sirven de guía para el análisis empírico que tiene la función de identificar las configuraciones concretas en cursos históricos específicos. Dichas configuraciones expresarán articulaciones diversas entre los principios y patrones. En otras palabras, estas configuraciones socio-históricas son comprendidas como procesos instituidos a lo largo del tiempo en tanto estructuras, reglas y normas establecidas por las colectividades. La explicación histórica sobre cómo llegaron a estas formas en un momento dado explicita la dimensión política de esas configuraciones y sus desarrollos.

A partir de este marco metodológico, los estudios de Polanyi muestran cómo, a lo largo de la historia, se fueron constituyendo diversas configuraciones con la ascendencia de algunos de los principios de integración y patrones institucionales en relación con otros. Son cuatro los principios y sus respectivos patrones identificados por Polanyi (1992, [1957]): redistribución (centralidad-Estado), intercambio con competencia (compra y venta), reciprocidad (red y asociación) y subsistencia (administración doméstica).

A continuación interpretamos estos principios y sus patrones en las sociedades contemporáneas.<sup>2</sup>

### **Redistribución (centralidad-Estado)**

El principio de redistribución está asociado primordialmente al patrón institucional de centralidad política. En las sociedades modernas, el Estado es la esfera institucional principal de concentración de recursos, bienes y servicios para su redistribución a un colectivo. El objetivo típico ideal de este principio de integración es la búsqueda de bienestar colectivo y cohesión social. La identidad típico ideal de los miembros de la sociedad en esta esfera institucional es la ciudadanía. El orden que emerge de este mecanismo es la centralización de recursos por una autoridad que representa la colectividad política. Este patrón institucional se funda sobre la propiedad estatal de recursos, bienes y servicios, y el trabajo asalariado de funcionarios públicos. Los bienes y servicios producidos y distribuidos bajo la lógica del Estado son colectivos en tanto su acceso está definido por la condición de ciudadanía y no depende ni de la capacidad de compra de los individuos (vía mercado) ni tampoco de la pertenencia a corporaciones intermedias.

### **Intercambio con competencia (compra y venta)**

Este principio de integración se caracteriza por la presencia de intercambio con competencia entre vendedores y compradores y su patrón institucional es la compra y venta, esto es, el mercado. La motivación principal es la generación de excedente. En las sociedades modernas, el orden que emerge de este mecanismo es descentralizado en las relaciones de intercambio y centralizado en las relaciones internas de las organizaciones (unidades económicas

---

2 No pretendemos una exégesis de sus múltiples manifestaciones históricas analizadas por Polanyi. Para una lectura sobre este autor, consultar a Laville, Mendell, Levitt y Coraggio (2012).



/ empresas / firmas / cooperativas / asociaciones de productores) que participan en el intercambio coordinado por precios. La identidad típico ideal en esta esfera es el individuo o grupo que actúa bajo una racionalidad orientada a la búsqueda de excedente que puede traducirse en tres modalidades: con fines de lucro, con lucros limitados o sin fines de lucro. Este patrón institucional se funda en la propiedad (individual o colectiva) de los medios de producción. Los bienes y servicios producidos e intercambiados bajo la lógica del mercado son privativos; es decir, su acceso está condicionado por la capacidad de compra de los individuos.<sup>3</sup>

### **Reciprocidad (red y asociación)**

El principio de reciprocidad se refiere al intercambio entre pares o en redes; no implica una compensación inmediata, y se asocia al mecanismo institucional típico ideal de simetría u horizontalidad en que la circulación de bienes, servicios y/o apoyo son distintas a las del intercambio con competencia, redistribución o subsistencia. La motivación típico ideal de los participantes es la búsqueda de beneficios mutuos entre individuos, quienes forman una colectividad por adhesión libre. La identidad de los miembros se funda en la afinidad de valores, intereses y objetivos materiales y/o simbólicos.

### **Subsistencia (administración doméstica)**

El principio de subsistencia, abordado tangencialmente por Polanyi, está asociado al patrón institucional de administración doméstica. El *locus* principal de este patrón institucional en las sociedades modernas es el hogar fundado sobre la propiedad familiar de los medios de subsistencia y sobre la división del trabajo entre sus miembros, para la producción y distribución de bienes y servicios necesarios para su reproducción cotidiana. El

---

3 Desarrollamos el concepto sociológico de mercado en el capítulo IV.

comportamiento típico ideal de los miembros es la sostenibilidad del grupo familiar y la protección de los individuos que comparten una adscripción por nacimiento o convivencia (lazo filial o sentimental). La identidad se funda principalmente en lazos personales y afectivos. Los bienes y servicios son producidos e intercambiados bajo la lógica de la reproducción de la vida y, por lo tanto, son bienes y servicios del grupo familiar desde el punto de vista de su accesibilidad.

Como abstracciones, estos principios de integración y patrones institucionales son concebidos como tipos ideales que no se manifiestan puros en la realidad. Al revés, estos se articulan empíricamente estableciendo configuraciones diversas en que unos pueden tener ascendencia sobre los otros en un determinado tiempo y espacio.

En tanto propuesta metodológica, la perspectiva plural de la economía busca comprender cómo estos cuatro principios de integración y sus respectivos patrones institucionales se articulan en la estructuración de órdenes económicos en equilibrios dinámicos; esto es, en un orden en continua transformación. En otras palabras, el supuesto central de este marco analítico es la presencia de principios y patrones plurales de integración e institucionalización de la producción y distribución de bienes y servicios necesarios para la sostenibilidad de la vida. A partir de este supuesto, el análisis empírico se orienta a identificar cómo estos principios y patrones se articulan, generando topografías económicas específicas con la presencia y ascendencia de unos sobre otros, según los momentos históricos.

En el cuadro siguiente se sintetiza los principios y sus patrones en las sociedades modernas. Es importante recalcar que se trata de tipos ideales, abstracciones simplificadoras que nunca se manifiestan puras en la realidad.

**Cuadro 1**  
**Los principios plurales de integración y patrones institucionales**  
**de ordenamiento económico**

<b>Tipos ideales</b>	<b>Principios de integración económico</b>	<b>Patrón institucional</b>	<b>Instituciones principales</b>	<b>Motivaciones predominantes de comportamiento</b>	<b>Identidad y relaciones sociales</b>
1	Redistribución	Centralidad	Estado	Búsqueda de bienestar y cohesión social	Identidad de ciudadanos(as)
2	Intercambio con competencia	Compra y venta	Mercado	Búsqueda de excedente	Identidad centrada en la autonomía y la racionalidad instrumental
3	Reciprocidad	Simetría u horizontalidad	Red social y asociación	Búsqueda de beneficios mutuos entre individuos asociados por adhesión libre	Identidad por afinidad de valores, intereses y objetivos materiales y simbólicos
4	Subsistencia	Administración doméstica	Hogar	Búsqueda de la sostenibilidad del grupo familiar	Identidad por <i>status</i> (nacimiento, etnicidad, territorio)

Fuente: Elaboración propia con base en la literatura de sociología y antropología económicas.

A partir de estos cuatro principios de integración y patrones institucionales, el análisis empírico se orienta a comprender las combinaciones plurales entre los mismos, que definen órdenes económicos concretos. En términos metodológicos, este enfoque desestima la utilización de estos tipos ideales como sectores económicos separados uno de los otros, ya que estos principios y patrones se presentan de forma articulada y con contenidos diversos en los tejidos económicos reales y, por lo tanto, lo que se identifica son hibridaciones diversas de los mismos.

Polanyi (2007, [1944]) identificó en la historia moderna dos experiencias extremas: la emergencia y ascendencia del patrón del mercado libre y autorregulado por un lado, y del patrón de la administración estatal por el otro. Estas experiencias se fundaron

sobre proyectos políticos que buscaron la ascendencia de uno de los patrones institucionales sobre los otros. El primero como resultado del proyecto de capitalismo liberal que promueve el mercado libre y autorregulado (una modalidad de mercado o del patrón institucional de intercambio con competencia). El segundo como producto del proyecto socialista que promovió la predominancia del Estado (también una forma de Estado o del patrón institucional de centralidad).

Desde el paradigma plural de la economía, estas alternativas políticas (capitalismo neoliberal o socialismo estatista) no agotan todas las posibilidades de ordenamiento económico y, específicamente, de las modalidades de articulación entre mercado y Estado. De la misma manera, las alternativas de hibridaciones entre el mercado, el Estado, administración doméstica y red social/asociaciones van mucho más allá de las propuestas de socialismo estatista o capitalismo ultra liberal.

## **La perspectiva plural de la economía**

La perspectiva teórica y metodológica plural permite comprender la economía como parte de la sociedad y profundizar el rol de la política y de las relaciones de poder en la configuración de las economías contemporáneas, las cuales se caracterizan por formas de articulación entre los diversos principios de integración y patrones institucionales. Este marco posibilita la superación de debates polarizados entre Estado y mercado, a través de la visibilidad de todos los principios, incluido el de subsistencia y el de reciprocidad. De igual manera, alerta sobre los riesgos anti-democráticos cuando uno de los principios y patrones institucionales se autonomiza de los otros, sea este el Estado, el mercado, la administración doméstica o la asociación.

Esta discusión académica, muy inspirada en pensadores como Karl Polanyi, elaboró una crítica vehemente a la política neoliberal, que parte del supuesto que la eficacia y eficiencia de las economías modernas requiere que la financiación, la producción y la

circulación de mercancías (incluido el trabajo, la naturaleza y el dinero) estén regidas únicamente por el precio establecido por la dinámica de compra y venta (oferta y demanda). Esta perspectiva tiende a favorecer políticas de minimización de regulaciones sociales, culturales y políticas, con el objetivo de liberar la búsqueda ilimitada ganancias por parte de actores privados (acumulación de capital).

La crítica a la política neoliberal apunta a los efectos perversos de este tipo de orden económico que mantiene su hegemonía a nivel mundial. Esta política no solo genera concentración de riqueza, altos niveles de pobreza y desigualdad sino también desequilibrios ambientales que ponen en riesgo el planeta. Además, condena a los países y regiones (rezagadas en su capacidad de producción de bienes y servicios simples y complejos diversificados, con bajo desarrollo tecnológico y de niveles de productividad) a permanecer en una posición desventajosa en la división internacional del trabajo, al mantener el *status quo* de sus ventajas comparativas –con base en la dotación natural de recursos– e inhibiendo el desarrollo de sus ventajas competitivas –con base en conocimiento e innovación en cadenas globales de intercambio–.

En contraposición a la visión neoclásica hegemónica –que propugna la propensión natural a la búsqueda del interés individual (léase búsqueda de ganancias ilimitadas) con base en el patrón de mercado libre y autorregulado (léase no regulado con base en otros principios como equidad y sostenibilidad ambiental)–, los estudios sociológicos y antropológicos muestran que esta racionalidad no fue la única en la historia de la humanidad y que, además, su dominio pone en riesgo la vida humana. En franca crítica a las visiones ultra-liberales, la antropología y sociología económicas argumentan que los comportamientos económicos son diversos y complejos, y definen modelos de ordenamiento económico plurales.

Además de plantear que el mercado no es la única institución que organiza la producción, la circulación, el consumo y el financiamiento de bienes y servicios necesarios para la vida humana, y que la economía no se restringe al mercado o a transacciones

mercantiles, estos enfoques proponen otro concepto de economía: estructuras empíricas de organización de la producción, circulación, financiamiento y consumo que se sostienen sobre prácticas, marcos cognitivos, reglas formales e informales que actúan a través de relaciones sociales personales e impersonales.

El mercado pasa a ser definido como un mecanismo de intercambio que puede adquirir diferentes estructuras y alcances dependiendo cómo se interconecta con otros principios y patrones organizativos de la producción, circulación, consumo y financiamiento.

La literatura predominante sobre economía social y solidaria se enmarca en este paradigma analítico (aunque a su interior se inscriban diversas vertientes teóricas), y se orienta a comprender y explicar las distintas formas de organización de la financiación, la producción, la distribución y el consumo, con especial atención a iniciativas promovidas por los y las trabajadoras, como asociaciones, cooperativas, mutualidades y unidades domésticas dirigidas a la producción de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades colectivas vitales.



## CAPÍTULO II

# La economía social y solidaria en Europa y América Latina

En los años ochenta y noventa del siglo pasado, la contracción del empleo asalariado formal, la precarización laboral y la profundización de la exclusión social generaron condiciones propicias para la proliferación de iniciativas económicas y formas de trabajo no asalariadas. Tanto en Europa como en América Latina se registró la expansión de cooperativas, asociaciones de trabajadores, formas independientes de generación de ingreso, organizaciones sin fines de lucro o con lucros limitados orientadas a objetivos sociales, entre varias iniciativas de la sociedad civil para enfrentar los emergentes problemas sociales. Estas dinámicas fueron identificadas como un nuevo espacio de la economía: social y solidario.

A lo largo de las últimas décadas, esta energía social se fue fortaleciendo con la inclusión de actores sociales críticos al modelo económico hegemónico: activistas, académicos, líderes de organizaciones sociales y políticas y técnicos de organizaciones no gubernamentales y de la cooperación internacional, densificando las reflexiones y las prácticas alrededor de nuevas formas jurídicas y organizativas de iniciativas económicas.

### **El debate en Europa y América Latina**

En Europa, la reflexión sobre economía social y solidaria se inscribe en un contexto de crisis del modelo de Estado de Bienestar



social establecido en el periodo de la postguerra. Las experiencias de las políticas sociales implementadas en los “30 años gloriosos” (1950-1970) y el retroceso de las mismas en las décadas posteriores favorecieron una lectura crítica de sus insuficiencias y nuevas propuestas para su transformación. Es en este marco que surge la recuperación de los principios de reciprocidad, de sociabilidad, de espacios públicos de proximidad y formas alternativas de producción de bienes y servicios, más allá del Estado y del mercado. En palabras del sociólogo francés Jean Louis Laville (2009): *la protección de la sociedad frente al mercado no puede surgir de la simple solidaridad abstracta del derecho social y de la redistribución, aunque sea indispensable: se precisa la promoción de nuevas solidaridades activas (ibídem: 126).*

En esta cita, Laville reconoce que la solidaridad abstracta erigida sobre el derecho social de ciudadanía –que se concretiza vía políticas sociales– es necesaria aunque no suficiente. Y explica: *Una nueva legitimación de la acción pública no puede proceder de reformas internas en el seno del sector público. Las prácticas innovadoras del servicio público, concebidas para responder a las variadas demandas de los usuarios o para generar nuevas dinámicas de lucha contra la exclusión, tropiezan con la definición de la solidaridad que prevalece tras la invención del Estado protector; es decir, una solidaridad expresada bajo la forma única de derechos individuales (ibídem: 123).*

Esta discusión se enmarca en un contexto en que el Estado de Bienestar ya fue conquistado y que, pese a su crisis reciente, sigue de pie. Uno de los principales desafíos en estas sociedades, donde la garantía estatal para el ejercicio de los derechos sociales ya fue ampliamente establecida (solidaridad abstracta), consiste en reformar las políticas sociales para superar problemas a nivel de la sociabilidad primaria, como la apatía y la indiferencia entre los ciudadanos causadas por el tipo de protección excesivamente centralizada y vertical. Esto queda evidenciado en la siguiente cita del mismo autor:

*La socialización del Estado-providencia supone articular esta solidaridad como el derecho a una solidaridad que opere a favor de la creación y el mantenimiento del vínculo social. Para contener el creci-*

*miento de una sociedad de riesgo, en la que el aislamiento refuerza la desigualdad y la inseguridad, el desarrollo de los derechos individuales ya no basta, puesto que no evita los fenómenos de anomia y de marginación. La solidaridad debe ampliarse a la promoción de bienes comunes, y las relaciones sociales han de estar protegidas por ellas mismas, con la sola condición que respeten los principios de libertad y de igualdad, constitutivos de la comunidad política. La preservación de las redes sociales en las políticas públicas, así como en las intervenciones del servicio público, constituye una nueva frontera para las políticas sociales integradas, la cual conduce, entre otras cosas, a ayudar a las actividades económicas que proporcionan a los participantes oportunidades para crear una identidad social (idem).*

Se reconoce la importancia de dos tipos de solidaridad: (i) la redistribución de la riqueza a los y las ciudadanas por la vía del Estado, y (ii) la reciprocidad entre los ciudadanos libres e iguales en derecho, por medio de lazos sociales voluntarios que adquieren diversas formas como las asociaciones, cooperativas, redes sociales y acción colectiva. Siguiendo con Laville: *Aunque la economía solidaria no pueda ser un remedio a la crisis que sustituya al derecho a la renta o al reparto del empleo, sí que puede tener la misión más específica de contribuir a humanizar la economía (ibídem: 113).*

Asimismo, este autor advierte que la renta básica o la liberación del trabajo asalariado, no necesariamente genera actividades cooperativas, de donación o reciprocidad. Más bien, puede convertir el tiempo libre en formas pasivas de consumo, promover la atomización social o la perpetuación de dominaciones domésticas.

En nuestras palabras, la propuesta de economía social solidaria (ESS) en este contexto se funda en la coordinación entre solidaridad sistémica (fundada en el rol activo del Estado como garante del ejercicio de los derechos sociales) y solidaridad de proximidad (fundada en el rol activo de la sociedad civil y la acción colectiva entre sujetos iguales y portadores de derechos). Esto implica la recuperación de otros principios de ordenamiento socio-económico como la reciprocidad (asociaciones y redes) y la subsistencia (administración doméstica) en coordinación con el redistribución (Estado) y de intercambio (compra y venta). Esta

propuesta se inspira en la perspectiva de la pluralidad económica de Karl Polanyi que fue analizada en el capítulo anterior.

No pasa inadvertido a Laville el riesgo que corren muchas de las vertientes de ESS de caer en visiones ingenuas y esencialistas de las sociabilidades primarias, en su afán de restablecer el rol político de la sociedad civil. En este sentido alerta: *Lo que pone de relieve el enfoque de la economía solidaria es que la socialización, lejos de ser espontánea, plantea un problema teórico y político que muchas formulaciones utópicas ignoran (idem)*. Entre estos problemas teóricos y políticos está la superación de relaciones de dominación en el seno de las unidades domésticas, asociaciones, cooperativas, mutualidades, fundaciones.

Con esta preocupación, Laville (2004) propone la distinción entre solidaridad democrática y solidaridad filantrópica. Esta última se caracteriza por el “don sin reciprocidad” en que la ayuda a otros *se establece en los términos de las reglas colectivas de los donantes susceptibles de estabilizar las condiciones de su ejercicio, pudiendo convertirse en un instrumento de poder y dominación (...) permitiendo como solo retorno una gratitud sin límites y creando la deuda que no puede jamás ser honrada por los beneficiarios. Los lazos de dependencia personal que favorece, corren el riesgo de encerrar a los receptores en una situación de inferioridad. Es decir, es receptora de un dispositivo de jerarquización social y mantenimiento de desigualdades adosado en las redes sociales de proximidad (ibídem: 14)*.

En contraposición, la solidaridad como principio de democratización de la sociedad, resultante de acciones colectivas, supone una igualdad de derechos entre las personas que se comprometen en ellas. Estas acciones son espacios de construcción de intersubjetividades que incluyen nociones compartidas de justicia, bien común, confianza, responsabilidad política y principios de organización económica.

Mientras en Europa la discusión sobre ESS emergió para enfrentar la crisis del Estado de Bienestar y el retroceso de las políticas sociales, la discusión en América Latina surgió en sociedades en que una parte significativa de la población nunca llegó a ejercer derechos sociales. Si en las sociedades europeas la discusión de la ESS puede ser

comprendida como la búsqueda de la reconfiguración del Estado de Bienestar con base en nuevas formas de solidaridad de proximidad, en América Latina la discusión se enmarca en visiones críticas al modelo neoliberal e, inclusive, al sistema capitalista.

En América Latina, las fuentes históricas del concepto de economía social y solidaria se encuentran en las experiencias de cooperativismo y asociativismo en la región; mientras las fuentes más recientes se localizan, a partir de los años ochenta, en la expansión de la “economía popular”, la “economía informal” y en acciones de la Iglesia católica, ONG y cooperación internacional dirigidas a apoyar iniciativas de generación de ingreso desplegadas por los y las trabajadoras no asalariadas.

Es en el contexto de las políticas económicas neoliberales que proliferaron nuevas iniciativas como los colectivos de generación de renta, cantinas o comedores populares, cooperativas o asociaciones de producción y comercialización, empresas de trabajadores (micro, pequeña y mediana), redes y clubes de intercambio, grupos de producción ecológica, comunidades productivas indígenas y campesinas, organizaciones de apoyo a las iniciativas de autogestión, circuitos cortos y solidarios de comercialización, entre otras.

El cambio interpretativo sobre estas formas alternativas de unidades económicas impulsadas por los trabajadores al margen de la relación capital-trabajo asalariado fue radical. Del prisma de la economía informal se pasó al prisma de la economía popular y solidaria. Una de las diferencias más importantes entre estos dos marcos teóricos radica en el rol que desempeñan estas iniciativas y organizaciones en la sociedad y la economía.

Desde el enfoque de la economía informal se ha interpretado estas unidades autónomas de trabajadores como producto de la incapacidad del desarrollo capitalista en la región de generar empleo asalariado para una población urbana en crecimiento acelerado. La población en este sector sería presa de una situación de pobreza y estancamiento por su supuesta incapacidad para producir excedentes. Se estableció una asociación casi directa entre pobreza y sector informal, concepto muy próximo al de “marginalidad” propuesto por Quijano (1974) y de “masa marginal” de Nun (1969)

bajo el paradigma marxista de desarrollo capitalista desigual y generador de un ejército de mano de obra de reserva formado por trabajadores que no pueden ser absorbidos por el sector moderno de la economía. Los marginados serían los pobres urbanos, en su mayoría migrantes, artesanos pre-capitalistas y trabajadores domésticos;<sup>1</sup> y, según Nun, aquéllos que serían totalmente afuncionales, en tanto no son ni siquiera parte de la mano de obra de reserva para el capital.

Desde el nuevo prisma de economía social y solidaria en América Latina, inspirado también –en gran medida– por el marco teórico marxista, las unidades autogestionadas por trabajadores son reinterpretadas como experiencias no capitalistas, cuyo desarrollo no solo es factible sino que también contiene un potencial emancipador y contrahegemónico. Estas experiencias apuntarían a un posible modo de producción alternativo al capitalismo. Siguiendo el argumento, su racionalidad específica (subsistencia, producción de valor de uso, reproducción simple o ampliada) deja de ser comprendida como “pre-capitalista” para ser “anticapitalista”. Este cambio interpretativo se observa en Quijano (2011) quien señala que estos actores dejan de ser víctimas del desarrollo y se convierten en los nuevos protagonistas de la emancipación social.

Uno de los primeros en formular el concepto de economía popular solidaria fue el chileno Luis Razeto en los años ochenta. Este autor constató que, en escenarios de precariedad e inseguridad sistémica, emergen experiencias de organización autónoma del trabajo, de trabajo asociativo y comunitario, cooperativas de trabajadores, así como iniciativas que persiguen beneficios comunes o para terceros. La situación de privación, explica Razeto (1999), propicia la asociación, la complementación, la cooperación activa y directa entre personas que disponen de escasos recursos, generando vínculos de solidaridad. Desde sus modos de ser y de actuar, se manifiesta una racionalidad económica solidaria y una

---

1 Para una revisión de la literatura sobre economía informal y sus diversas corrientes, consultar Wanderley (1999).

energía transformadora. Es en este contexto que surge el concepto de economía popular y su vinculación con la economía solidaria.

En términos sociológicos, Razeto (1999) parte de considerar que la solidaridad es un elemento constitutivo de la vida social y, por lo tanto, está presente en todas sus esferas, inclusive en el mercado y en las empresas capitalistas. Sin embargo, su presencia es escasa y pobre y, por lo mismo, requiere de una orientación crítica y transformadora de las grandes estructuras, de los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea.

En términos normativos y desde una tradición católica, Razeto (1999) enfatiza la importancia de incorporar la solidaridad como principio que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico: producción, circulación, consumo y acumulación; principio que también debería estar inserto en la teoría económica para pensar nuevos tipos de equilibrios. En sus palabras: *Gran parte de la inteligencia humana se ha ocupado en elaborar proyectos de 'nueva sociedad' y en identificar las vías y estrategias para realizarlos. Muchas son las organizaciones sociales y políticas que se plantean efectuar transformaciones en la sociedad o construir nuevas relaciones sociales, para lo cual despliegan –con diversa orientación y perspectiva ideológica– una infinidad de acciones y de luchas que involucran a numerosos grupos de personas. Existe en toda sociedad humana una energía transformadora que genera tensiones, búsquedas, acciones y conflictos que dinamizan la sociedad, impiden la autocomplacencia del orden establecido y orientan la experiencia humana por nuevos derroteros (ibídem: 6, versión PDF).*

A partir de estos postulados normativos y sociológicos, Razeto propone dos principales líneas de acción política: (i) un proceso de solidaridad progresiva y creciente de la economía global, y (ii) un proceso de construcción y desarrollo paulatino del sector de la economía solidaria. Como parte de la segunda línea de acción, propone una agenda de investigación sobre las formas en las que se manifiesta la solidaridad en los procesos económicos, con especial énfasis en los sectores sociales en situación de pobreza y marginalidad. Esta perspectiva es particularmente importante para América Latina, entre otros países del sur global, donde un

contingente importante de personas enfrenta serios problemas de subsistencia y se inserta en trabajos precarizados y al margen de los sistemas de seguridad social.

Otro importante teórico y activista de la economía social y solidaria es el argentino José Luis Coraggio (2009), quien propone el concepto de economía del trabajo como un orden fundado en principios contrarios a la economía del capital: la lógica de la reproducción de la vida *versus* la lógica de la acumulación del capital. Desde una lógica sistémica alternativa, la economía del trabajo se orientaría a la reproducción ampliada de las capacidades de todas las personas y de la calidad de vida en sociedad. Los principios de integración de este nuevo sistema serían: la subsistencia, reciprocidad intra e inter comunidades, redistribución en los diversos niveles de la sociedad, intercambio en mercados regulados o libres y planeamiento de la complejidad (específicamente los efectos no-intencionales de las acciones particulares).

En la perspectiva de construcción de otra economía contrahegemónica se inscribe una agenda de investigación orientada a buscar formas alternativas a la empresa capitalista y al Estado, y a explorar desde la acción sus potencialidades para promover sus formas de concebir y organizar la vida económica no capitalista hacia una transformación gradual o hacia reformas radicales del capitalismo. En palabras de Coraggio: *reconocer, recuperar, potencializar, inventar y desarrollar otras formas de motivación y coordinación de las actividades humanas, para que se alcancen otros productos y resultados deseables y para que se pueda disfrutar plenamente de la vida cotidiana, la cual incluye el trabajo como experiencia de fraternidad y placer (ibídem: 122).*

Compartiendo afinidades con las perspectivas anteriores, la vertiente planteada por el portugués De Souza Santos (2011) propone buscar nuevas vías para recuperar y reinventar alternativas (en plural) que apunten hacia prácticas y formas de sociabilidad no capitalistas y con potencial emancipador. En palabras de Souza Santos: *estas alternativas son mucho menos ambiciosas que la creencia en la inevitabilidad histórica del socialismo que dominó el debate del marxismo clásico. De hecho, la viabilidad de dichas alternativas, por lo menos*

*en el corto y mediano plazos, depende en buena medida en su capacidad de sobrevivir dentro del contexto del dominio capitalista (ibídem: 16-17).*

La dimensión política-activista y la dimensión académica de la economía social y solidaria están fuertemente articuladas, constituyendo un desafío particular para la construcción de marcos teóricos que orientan el análisis empírico. En la dimensión académica, uno de los ejes de la agenda de investigación es el mapeo de las unidades que componen la economía popular y solidaria en los diferentes países.

## **Las definiciones académicas de los emprendimientos o iniciativas económicas social y solidarias**

Tanto en Europa como en América Latina, una importante línea de investigación se ha orientado a la identificación de organizaciones y experiencias con probabilidad de ser denominadas “empresas sociales” o “empresas/emprendimientos/iniciativas solidarias”, con el objetivo de conocer las alternativas institucionales para ordenar los flujos económicos. Esta agenda de investigación es un proceso en construcción; es un debate aún inconcluso y que incluye varias propuestas de indicadores.

Una de las primeras iniciativas surgió con la conformación de la Red Europea de Investigación EMES (*Emergence des Entreprises Sociales en Europe*), en 1996, que reunió a investigadores de varios países de la Unión Europea. La agenda de investigación de esta red se centra en la identificación de las empresas sociales, antes que en plantear una definición concisa de Economía Social, como hace notar Defourny y Nyssens (2012). Estos autores explican que: *Estos indicadores nunca se pensaron para representar el grupo de condiciones que una organización debe cumplir para ser calificada como una empresa social. En lugar de constituir criterios prescriptivos, describen un `tipo ideal' en términos de Weber, es decir, una construcción abstracta que permite a los investigadores posicionarse dentro de la `galaxia' de las empresas sociales. En otras palabras, constituyen una herramienta, un tanto análoga a una brújula, que ayuda a los analistas a situar la*



*posición de las entidades observadas en relación a otras, e identificar eventualmente subgrupos de empresas sociales que desean estudiar con mayor profundidad. Estos indicadores permiten identificar nuevas empresas sociales, pero también pueden dirigirse a designar como empresas sociales a antiguas organizaciones reestructuradas mediante nuevas dinámicas internas (ibídem: 14).*

En trabajos más recientes, y desde una perspectiva comparada entre Europa y Estados Unidos, Defourny y Nissens (2012) adaptaron los indicadores de la Red EMES en tres dimensiones:<sup>2</sup>

1. Dimensiones económicas y empresariales:
  - Una actividad continua que produce bienes y/o vende servicios
  - Un nivel significativo de riesgo económico
  - Una mínima cantidad de trabajo remunerado
2. Dimensiones sociales de las empresas sociales
  - Un objetivo explícito para beneficiar a la comunidad
  - Una iniciativa lanzada por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil
  - Una distribución de beneficios limitada
3. Gobierno participativo de las empresas sociales
  - Un alto grado de autonomía
  - Una facultad de decisión no basada en la propiedad de capital
  - Una naturaleza participativa que involucra a diferentes partes afectadas por la actividad

---

2 En el marco de la Red ICSEM (The International Comparative Social Enterprise Models Project) (2013-2017) que se orienta a construir conocimiento de los modelos de empresas sociales alrededor del mundo a través de guías comunes que posibiliten un análisis comparativo. Este proyecto está fundado en una colaboración entre la Red EMES ([www.emes.net](http://www.emes.net)) y el Polo Inter-universitario sobre Empresas Sociales (IAP-SOCENT, [www.iap-socent.be](http://www.iap-socent.be)), financiado por *the Belgian Science Policy* por cinco años, que involucra cuatro universidades belgas y es coordinado por los Prof. Jacques Defourny (Centre for Social Economy, University of Liege) y la Profa. Marthe Nysens (CIRTES, Catholic University of Louvain). Cuenta con la participación de más de 190 investigadores de más de 50 países alrededor del mundo. La autora del presente libro es parte de esta Red.

Desde otro marco teórico impulsado por el movimiento brasileño de economía solidaria, se construyen otros indicadores de “emprendimientos solidarios”. Paul Singer, titular de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria del Ministerio del Trabajo y Empleo de Brasil, define dos principales características de los emprendimientos solidarios: (i) la propiedad colectiva de los medios de producción, y (ii) la auto-gestión. En sus palabras: *los emprendimientos de economía solidaria son gestionados por los propios trabajadores colectivamente de forma enteramente democrática, en que cada socio, cada miembro del emprendimiento tiene derecho a un voto* (2008: 289).

En los emprendimientos grandes que requieren funciones especializadas y quienes ocupan cargos de gestión *tienen que cumplir las directrices del colectivo y, si no lo hacen a satisfacción, el colectivo puede sustituirlos* (*idem*). Esta definición se funda en criterios construidos en espacios institucionales de concertación entre sociedad civil y Estado.

En este país se realizaron dos mapeos de los emprendimientos solidarios en todo su territorio, con base en criterios que no incluyen supuestos sobre las motivaciones o prácticas solidarias. Así lo define Gaiger: *mediante un proceso metodológico participativo de delimitación conceptual, se llegó a una definición operacional en cuanto a los emprendimientos que serían incluidos en el Mapeo, sin prejuzgar su contenido efectivamente solidario y emprendedor* (Gaiger, 2009: 184, traducción propia).

A partir de las bases de datos obtenidas, los investigadores brasileños se han empeñado en analizar los diferentes modelos de emprendimientos solidarios. En el marco del proyecto ICSEM, Ferrarini, Gaiger y Veronese (2014), de la Universidad Unisinos en Brasil, han añadido nuevos criterios a los ya consensuados en su país, para construir la base de datos y adaptarlos al esquema EMES. De esta forma proponen los siguientes cinco indicadores como tipo ideal de empresa solidaria, para cada una de las tres dimensiones:

1. Actividad económica:
  - actividad económica continua

- capital como propiedad común de los socios
  - gerencia y ejecución cooperativa
  - viabilidad económica
  - trabajo colectivo predominantemente realizado por los socios
2. Compromiso social:
- distribución equitativa de los beneficios y ganancias entre los miembros
  - relaciones equitativas y colaborativas con terceros,
  - activismo por causas sociales
  - iniciativas orientadas a cambios y fortalecimiento institucional
  - involucramiento en movimientos para el cambio social
3. Gobierno democrático:
- gerencia y administración participativa
  - poder de decisión idéntico entre socios
  - equidad social y no discriminación entre miembros
  - autonomía institucional
  - involucramiento de los miembros en las decisiones diarias

Estos indicadores servirán para clasificar los emprendimientos en términos del grado de compromiso y de la efectiva implementación de los principios solidarios por parte de las unidades económicas.

En el marco de la Red ICSEM, la vertiente francesa representada por Hillenkamp y Laville (2013) pone énfasis en la solidaridad como principio estructurante de las unidades económicas. En una crítica a la propuesta de EMES de empresas sociales<sup>3</sup>, estos autores proponen un modelo de empresa/unidad económica solidaria

---

3 La crítica principal se refiere a que el modelo de economía social en el marco de EMES no incorpora la dimensión política-institucional en que las actividades están insertas y, por lo tanto, no pone en discusión la relación entre las esferas políticas y económicas. Argumentan que esta exclusión no permite analizar iniciativas económicas que están orientadas a la transformación del orden económico dominante.

fundada principalmente en vínculos sociales de reciprocidad como fundamento de las relaciones de cooperación, y en su compromiso político con la transformación del orden económico y participación en espacios públicos.

De este modo, los autores definen nueve principios organizacionales del tipo ideal de emprendimiento solidario en las tres dimensiones. Estos son:

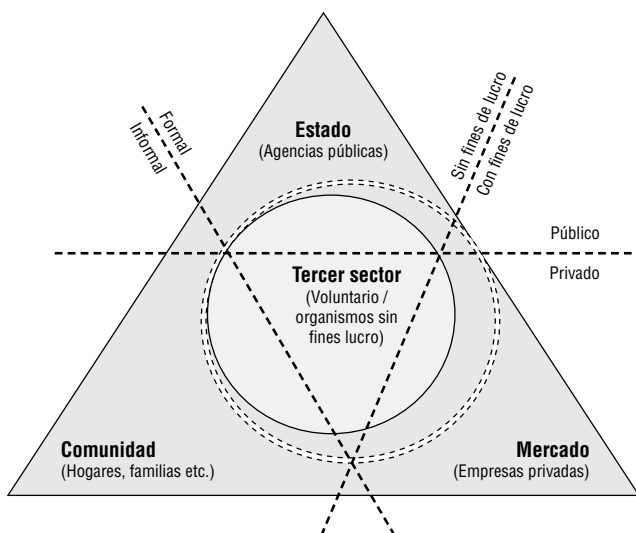
1. Indicadores económicos:
  - Hibridación de principios económicos y lógica solidaria
  - Coherencia de los compromisos económicos, sociales y ambientales
  - Valorización del trabajo
2. Indicadores sociales:
  - Finalidad de transformación y reparación
  - Solidaridad democrática al interior del emprendimiento
  - Autonomía
3. Indicadores políticos:
  - Dimensión pública
  - Espacios públicos intermediarios
  - Emprendimiento institucional y acoplamiento político

Como en las propuestas anteriores, estos indicadores no son utilizados con carácter normativo. Más bien buscan resaltar los rasgos más importantes de un fenómeno empírico en un concepto abstracto típico ideal, en el sentido expuesto anteriormente, para ubicar las posiciones relativas de las unidades económicas en la relación de unas y otras.

Se puede observar que los criterios para identificar las empresas sociales y los emprendimientos / empresas / iniciativas / unidades económicas solidarias, varían dependiendo de los contextos sociales y de las perspectivas teóricas. Sin embargo, también se advierte una base común entre la propuesta de empresa social y emprendimiento solidario: iniciativa colectiva autónoma, combinación de objetivos sociales y económicos, y gobernanza interna democrática.

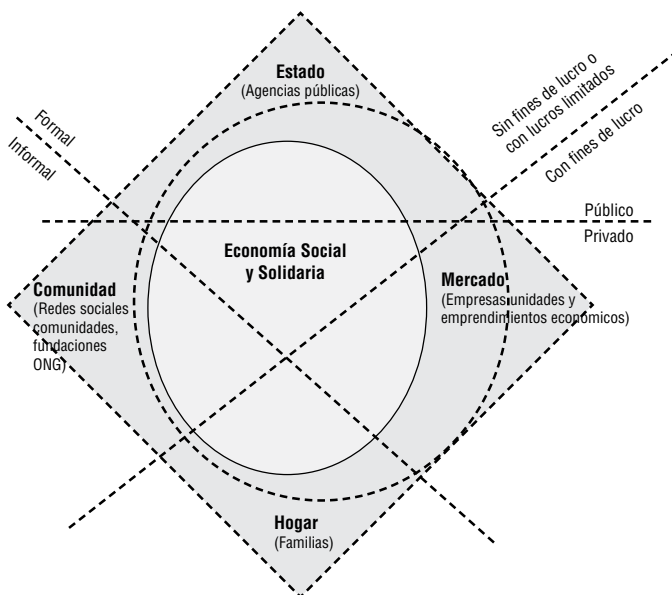
Las principales divergencias entre las tres propuestas radican principalmente en que la perspectiva de la economía solidaria propone compromisos éticos y políticos mucho más ambiciosos por parte de los actores de la economía solidaria y que fundamentarían principios de integración y patrones institucionales no capitalistas que aquellos asociados con la perspectiva de la economía social. Sin embargo, es importante notar que la vertiente brasileña combina tanto un concepto minimalista (cercano a la propuesta de EMES) para establecer el universo de los emprendimientos solidarios, como uno maximalista (cercano a la propuesta de empresa solidaria de Hillenkamp y Laville) para analizar los grados de compromiso de estos emprendimientos con los principios normativos de la economía solidaria.

El gráfico de Pestoff (1992) ha servido de referencia en las discusiones orientadas a identificar la diversidad de organizaciones económicas. En el círculo que se halla al medio de la pirámide (ver gráfico), se ubica lo que se denominó tercer sector a partir de los ejes formal-informal, con fines de lucro-sin fines de lucro, público-privado, y que se distingue en relación a los tres principales locus institucionales: Estado, Mercado y Comunidad/Hogar.



Fuente: Pestoff, 1992, p. 25.

Mientras algunos autores proponen sustituir comunidad por reciprocidad, otros sugieren incluir un cuarto eje separado: la unidad doméstica, siguiendo la propuesta de Polanyi y transformando la pirámide de Pestoff en un diamante. Propuestas que consideramos muy pertinentes para comprender las economías modernas. En consecuencia, planteamos el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia con base en Pestoff, 1992.

El gráfico de Pestoff nos ayuda a entender cómo se han plasmado legalmente los conceptos de economía social y economía solidaria en la experiencia europea y latinoamericana.

## Marcos normativos para impulsar la pluralidad económica

Las diversas experiencias de construcción de marcos institucionales para promover la pluralidad de formas de organización económica

muestran la importancia de ésta para enfrentar los desafíos sociales, económicos y políticos al inicio del siglo XXI. Son procesos recientes en la mayoría de los países y, a menudo, no expresan adecuadamente la diversidad de formas organizativas económicas existentes en sus territorios. Pese a ello, los conceptos oficiales de economía social o solidaria son referencias importantes en la demarcación de este universo y su ubicación en los procesos políticos de los países. A continuación analizamos algunas experiencias en Europa y América Latina.

En cuanto a la experiencia europea, el concepto de economía social empezó a consolidarse durante la década de los setenta cuando los movimientos cooperativo, mutualista y asociativo constituyeron el Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) y aprobaron la Carta de la Economía Social que la definía como: *el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad* (Chávez y Monzón, 2007).

En Bélgica, el Conseil Wallon de l'Economie Sociale precisó aún más el concepto de Economía Social como un sector compuesto por organizaciones privadas, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones fundadas sobre los siguientes principios:

- (i) *finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro, enfatizando el hecho de que la actividad económica desarrollada por estas entidades tiene vocación de servicio a personas y no de búsqueda del beneficio; este último puede aparecer pero será en todo caso un objetivo intermedio para el fin último de la entidad que es el de dar servicio,*
- (ii) *autonomía de gestión, diferenciándose con ello especialmente de las entidades pertenecientes a la esfera pública, procesos de decisión democráticos, heredero del Principio Cooperativo de 'una voz = un*

*voto*, principio considerado por algunos como central al democratizar el poder de decisión, frente a lo que acontece en el sector privado capitalista, donde impera el principio capitalista de una acción = un voto,

- (iii) *primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas, el cual define una lógica de distribución de los beneficios no ligada e incluso contraria a la participación en el capital social, como revelan criterios tales como el principio cooperativo del retorno, la dotación de patrimonios colectivos, la remuneración limitada al capital, entre otros* (Chávez y Monzón, 2007).

En los años noventa surge el concepto de empresa social o emprendimiento social en el marco de la tradición del tercer sector que reúne cooperativas, asociaciones y mutualidades y, más recientemente, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro. Es importante notar la diferenciación entre los conceptos en inglés “*not-for-profit*” y “*nonprofit*”. En las organizaciones “*not-for-profit*” los beneficios pueden ser distribuidos hasta cierto límite entre los propietarios o miembros de la organización. En las organizaciones “*nonprofit*” está prohibida la repartición de beneficios entre los socios. Ambas se diferencian de “*for profit*” cuyo objetivo es la maximización de beneficios de los socios.

Se podría traducir “*not-for-profit*” como “lucros con límites” y “*nonprofit*” como “sin fines de lucro”; traducciones que no son usuales al español y, más al contrario, se fusionan en un solo concepto “sin fines de lucro” (Defourny y Nyssens, 2012). Sin embargo, esta distinción es importante para avanzar en reformas de los Códigos de Comercio y Códigos Civiles que admitan la expresión jurídica de la diversidad organizativa de la economía social y solidaria.

En 1991, Italia aprobó una ley que establecía una forma jurídica específica para las cooperativas sociales, que les permitiese articular actividades económicas con fines sociales (ej. la integración social de grupos desfavorecidos mediante actividades laborales). Otros países europeos como Francia, Portugal, España y Grecia introdujeron nuevas formas legales más adecuadas para



nombrar a estas iniciativas y organizaciones, ampliando la norma hacia emprendimientos económicos de tipo cooperativo.

En el nuevo siglo, otros países como Bélgica, Reino Unido e Italia optaron por modelos de empresa social más amplios que el de tipo cooperativo. Un ejemplo es la ley de la empresa de interés comunitario aprobada por el parlamento del Reino Unido en 2004, que la define como: *Un negocio con objetivos principalmente sociales cuyos excedentes se reinvierten principalmente para este fin en el negocio o en la comunidad, en lugar de estar dirigido por la necesidad de maximizar los beneficios para los accionistas y propietarios* (DTI, 2002, citado por Defourny y Nyssens, 2012: 12).

En 2011, el Comité Económico y Social Europeo publica el Informe “Economía Social en la Unión Europea” que identifica dos subsectores de la economía social: (i) Orientado al mercado y (ii) No orientado al mercado. El primero es así definido: *Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos, o se llevan a cabo en todo caso mediante procesos democráticos y participativos de toma de decisiones*. El segundo subsector es definido: *La economía social también agrupa a aquellas organizaciones privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian* (Comité Económico y Social Europeo, 2011: 23).

Sobre estas diferencias se establecen las características comunes de las empresas sociales:

- i. *son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controlados por él;*
- ii. *están organizadas formalmente, esto es, por lo general están dotadas de personalidad jurídica;*

- iii. *tienen autonomía de decisión, lo que significa que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno y para controlar y organizar todas sus actividades;*
- iv. *gozan de libertad de adhesión, es decir, que no es obligatorio adherirse a ellas;*
- v. *la distribución de beneficios o excedentes entre sus socios usuarios, si se produce, no es proporcional al capital o las cotizaciones aportadas por los socios, sino a sus actividades o transacciones con la organización;*
- vi. *desarrollan una actividad económica por derecho propio, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas, los hogares o las familias. Por este motivo, se dice que las organizaciones de la ES son organizaciones de personas, no de capital. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, pero no por el capital;*
- vii. *son organizaciones democráticas. Excepto en el caso de algunas organizaciones voluntarias que prestan servicios no de mercado a los hogares, las organizaciones de primer nivel de la ES por lo general aplican el principio de «una persona, un voto» en sus procesos de toma de decisiones, con independencia del capital o las cotizaciones aportadas por los socios. En todo caso, siempre emplean procesos democráticos y participativos de toma de decisiones. Las organizaciones a otros niveles también se organizan democráticamente. Los socios ejercen un control mayoritario o exclusivo del poder decisorio en la organización (ibídem: 24).*

El creciente interés académico y político por estas formas alternativas de unidades económicas y sus dinámicas económicas y sociales abrió un amplio debate sobre sus características, orígenes y alcances en el marco de redes internacionales de investigadores, activistas, políticos y tomadores de decisión en el ámbito estatal.

En el contexto latinoamericano, por su parte, los conceptos de “economía solidaria” o “economía popular y solidaria” son los predominantes mientras el concepto de economía social es menos utilizado. A diferencia de Europa, que logró un nivel más integrado de construcción conceptual bajo el importante protagonismo de la Unión Europea (sin menospreciar las diferencias entre corrientes académicas y marcos legales y regulatorios entre países), América

Latina presenta trayectorias muy particulares en cada país y con una menor articulación académica y política. El resultado es una multiplicidad de conceptos y definiciones: economía solidaria en Brasil, economía popular y solidaria en Ecuador, economía plural y economía comunitaria y cooperativa en Bolivia, economía popular en Perú, entre otros.

No es por casualidad que los países latinoamericanos que más avanzaron en la inscripción de los conceptos relacionados a “otra economía” en su marco legal, sean aquellos donde ascendieron gobiernos progresistas en la primera década del siglo XXI. Estos canalizaron la energía promovida por la sociedad civil contra el modelo neoliberal y sus resultados sociales negativos (precarización del trabajo, incremento de la pobreza y la desigualdad, entre otros). La dimensión política del debate latinoamericano sobre la economía solidaria se inscribe, precisamente, en este contexto.

En Brasil, el proceso de adopción del concepto de emprendimiento económico solidario por los diferentes sectores sociales y el gobierno fue gradual y sirvió a diferentes objetivos: delimitar el universo de los expertos en la sociedad civil y los ámbitos de política pública, facilitar la cohesión de las organizaciones participantes en redes, foros y otras formas de movilización social a favor de otro modelo de desarrollo, y la colaboración en los estudios académicos teóricos y empíricos (Gaiger, Ferrarini y Veronese, 2015). Proceso que se desarrolló en espacios institucionales de rango medio con la función legalmente establecida de diseñar el programa de la acción estatal: Forum Brasileño de Economía Solidaria, Departamento Nacional de Economía Solidaria, y el Consejo Nacional de Economía Solidaria. Estas discusiones produjeron un marco amplio y consensuado sobre las características esenciales de la Economía Solidaria (existentes y deseables).

Los acuerdos se fueron consolidando en las Conferencias Nacionales de Economía Solidaria de 2006, 2010 y 2014, plasmándose luego en documentos oficiales elaborados por los organismos anteriormente citados. Estos establecieron que los emprendimientos económicos solidarios deben:

- (i) *Ser una organización colectiva, simple o compleja en que los miembros o asociados son trabajadores urbanos o rurales;*
- (ii) *desarrollar actividades económicas, socio-ambientales y culturales que son la principal razón de la existencia de estas organizaciones;*
- (iii) *ser una organización auto-gestionada en que los miembros o asociados colectivamente administran las actividades económicas y determinan cómo los resultados serán distribuidos a través de una gobernanza transparente y democrática, soberanía del colectivo, votos individuales de los socios, cumpliendo los estatutos y regulaciones internas;*
- (iv) *ser una organización permanente, considerando tanto las empresas ya en operación como las que están en fase de implementación; en el caso de estas últimas el grupo debe ya estar establecido y las actividades económicas definidas.* (Documento preparatorio para la tercera Conferencia Nacional, citado por Gaiger, Ferrarini y Veronese, 2015).

En Ecuador también se avanzó un concepto rector de las políticas públicas: Economía Popular y Solidaria. La Constitución Política de la República de 2008 establece, en el artículo 283, que el sistema económico es social y solidario, y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria; y, en el Artículo 319 se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario de 2011, define que: *se entiende por economía popular y solidaria a 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* (Artículo 1).

En el Artículo 4, sobre los Principios, define: *Las personas y organizaciones amparadas por esta Ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda: la búsqueda del buen vivir y del bien común; la prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; el comercio justo y consumo ético y responsable; la equidad de género; el respeto a la identidad cultural; la autogestión; la responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y la distribución equitativa y solidaria de excedentes.*

Por su parte, el Artículo 8 establece que las Formas de Organización que integran la Economía Popular y Solidaria son los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas y las Unidades Económicas Populares. En artículos siguientes define cada uno de estos sectores de la siguiente forma:

*El Sector Comunitario: Es el 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 el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley.*

*El Sector Asociativo: Es el 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, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.*

*El Sector Cooperativo: Es el 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.*

*Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan activida-*

*des económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.*<sup>4</sup>

Estos conceptos también se plasman en la Agenda de la Revolución de la Economía Popular y Solidaria (2011) que plantea un conjunto de “programas emblemáticos” y “proyectos habilitantes” desde el Estado para la promoción, articulación y consolidación del sector de economía popular y solidaria.<sup>5</sup>

En Bolivia, el concepto oficial adoptado desde 2006 es de economía plural que, según la Constitución Política del Estado Plurinacional aprobada en referéndum en 2009, está constituida por cuatro formas: comunitaria (sistemas de producción y reproducción de la vida social fundados en los principios y la visión propios de los pueblos y naciones indígenas originarias

---

4 En sucesivos artículos se avanza en definiciones más precisas de los actores, como: *Artículo 74.- Las personas responsables de la Economía del Cuidado.- Para efectos de esta Ley se refiere a las personas naturales que realizan exclusivamente actividades para la reproducción y sostenimiento de la vida de las personas, con relación a la preparación de alimentos, de cuidado humano y otros. Artículo 75.- Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes. Artículo 76.- Comerciantes minoristas.- Es comerciante minorista la persona natural, que de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia. Artículo 77.- Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.*

5 Para una lectura crítica de la experiencia ecuatoriana, consultar Vega Ugalde (2014).

y campesinos); estatal (las empresas y entidades económicas de propiedad estatal); privada (las empresas y entidades económicas de propiedad privada) y social cooperativa.

El concepto de economía social y solidaria fue agregado muy marginal y difusamente en el nuevo marco jurídico. La principal referencia a esta nueva economía es la Resolución Ministerial N. 293.2010 sobre la “Estrategia Plurinacional de Economía Solidaria y Comercio Justo para Bolivia”, aprobada en diciembre de 2010, que no llegó a convertirse en un documento rector de las políticas públicas. Pese que en su título se refiere a la Economía Solidaria, el objetivo explícito de la Estrategia es desarrollar el Comercio Justo en Bolivia, el cual es definido como: *una práctica económica eminentemente comunitaria y de reciprocidad* (Resolución Ministerial 293.2010: 1).

La Estrategia define la Economía Solidaria: *El proceso socio-económico en el cual las personas son el centro y objetivo principal de los esfuerzos que los seres humanos realizan para mejorar su calidad y sus condiciones de vida, fortaleciendo sus capacidades* (CECI, 2008 citado en el documento). Asimismo, se la puede conceptualizar como: *Aquella que se encuentra al servicio de las personas como una alternativa al modelo económico imperante, siendo un instrumento de transformación social y de justicia que fomenta un desarrollo humano sostenible y participativo* (Villadiego, 2005: 12, citado en el documento). (*ibidem*: 12).

Y sigue: *la Economía Solidaria tiene raíces profundas en los pueblos originarios de Bolivia, quienes han desarrollado los principios de la vida comunitaria y de la Economía Solidaria como la solidaridad, la reciprocidad y la equidad en busca de ‘El Vivir Bien y en armonía’ o ‘Suma Qamaña’ involucrando este concepto las relaciones entre las personas, como parte de la comunidad, con interculturalidad, en armonía con la naturaleza y a través del tiempo. La reciprocidad es el ‘gusto de dar y de criar con cariño’ no es una acción de ida y vuelta* (Rengifo, 1996, citado por el documento). (*Ídem*).<sup>6</sup>

---

6 Para una lectura de la experiencia boliviana, consultar Wanderley, Sostres y Farah (2015).

Estas son algunas de las experiencias en el mundo. Se observa que la inscripción legal de formas diversas de organización económica y su continua adecuación son resultado de acciones colectivas desde las sociedades civiles en coordinación con los Estados, y expresan el reconocimiento público de la necesidad de adecuación reglamentaria para que las diversas formas de organización económica puedan desarrollar plenamente sus potencialidades. El proceso mismo de acordar las definiciones de economía social o solidaria tiene consecuencias que van más allá de la construcción de andamiajes legales y de programas de política pública como, por ejemplo, el fortalecimiento de redes de actores sociales y sus acciones colectivas así como de espacios institucionalizados de interlocución con el Estado.





### CAPÍTULO III

## Las definiciones minimalista y maximalista de economía solidaria: tensiones epistemológicas

En la discusión académica de economía solidaria se advierte la presencia de dos vertientes en la construcción del objeto de estudio: la *definición minimalista* de las unidades económicas que componen la economía solidaria, con base en criterios sobre su forma organizativa como las referidas a la propiedad colectiva, autogestión democrática y articulación de fines sociales y económicos y la *definición maximalista* de las unidades económicas, con base en valores que fundamentan las prácticas de los actores como los de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente, esto es, en una racionalidad solidaria o anticapitalista. Existe una tensión entre ambas que está presente inclusive en los trabajos de un mismo autor.

### **Las definiciones minimalista y maximalista**

La definición maximalista está explicitada en la introducción de la importante obra colectiva “Diccionario Internacional de la Otra Economía” (2009):

*La construcción de esta obra está sintonizada con los ideales y las realizaciones objetivas de otra economía, aquella que se presenta como alternativa material y humana superior a la economía capitalista. Designadas*

*por términos tales como economía solidaria, economía del trabajo, nuevo cooperativismo, empresas autogestionadas y otros, estas formas corresponden a realizaciones innovadoras, asociadas a nuevos valores y principios que se oponen a las prácticas excluyentes, social y ambientalmente predatoras (ibídem: 1, subrayado propio).*

En otra importante publicación “Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista” (2011), De Souza Santos define el objeto de estudio de la economía social y solidaria de la siguiente manera: *Lo que se requiere, entonces, es centrar la atención simultáneamente en la viabilidad y en el potencial emancipador de las múltiples alternativas que se vienen formulando y practicando alrededor del mundo que representan formas de organización económica basadas en la igualdad, la solidaridad y la protección del medio ambiente (ibídem: 17, subrayado propio).*

Desde la definición maximalista de economía solidaria, la agenda de investigación se orienta a la búsqueda de experiencias en que el principio de solidaridad democrática opere y actúe en las prácticas económicas. Esta propuesta imputa al objeto de estudio (los actores de la economía popular y solidaria) un proyecto político emancipador y contrahegemónico con base en la existencia (o el potencial) de sociabilidades anticapitalistas, cuyo eje central es la solidaridad. Desde este prisma, una de las cuestiones centrales que guía la discusión latinoamericana de la economía popular y solidaria se refiere a la viabilidad de estas formas económicas alternativas para constituirse en una propuesta política de un nuevo orden no capitalista.

Esta perspectiva se inscribe en un marco epistemológico que piensa la realidad más allá de lo que existe. Una de las referencias de este marco epistemológico es la denominada sociología de las ausencias y de las emergencias. Citando a Wright (1998), De Souza Santos (2011) define esta perspectiva como la comprensión de la realidad como un campo de posibilidades en el que caben alternativas que han sido marginalizadas o que ni siquiera han sido intentadas (ibídem: 17); explica que la tarea de las prácticas y el pensamiento emancipadores consiste en ampliar el espectro de lo posible, a través de

*la experimentación y la reflexión acerca de alternativas que representen formas de sociedad más justas. Al mirar más allá de lo existente, dichas formas de pensamiento y práctica ponen en tela de juicio la separación entre realidad y utopía, y formulan alternativas que son suficientemente utópicas como para implicar un desafío al status quo y son suficientemente reales como para no ser fácilmente descartables por ser inviables (ídem, subrayado propio).*

El concepto maximalista de economía solidaria tiene, efectivamente, 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 que permita evaluar la contribución de las diversas formas de actividad económica al desarrollo de las sociedades, más allá de los parámetros de mercado. De esta forma, también pone en tela de juicio el mismo concepto de desarrollo que pasa a ser entendido en un sentido más amplio: como procesos orientados a la generación de riqueza distribuida equitativamente, con sostenibilidad ambiental y bajo principios y valores democráticamente construidos. En este sentido, el concepto maximalista de economía solidaria en el campo político se convierte en un parámetro prescriptivo con criterios claros para orientar la reestructuración de las organizaciones económicas y las acciones políticas hacia un orden más justo, solidario, inclusivo y sostenible. De igual manera, visibiliza las ventajas sociales y económicas de otras modalidades organizativas basadas en la autogestión colectiva.

Sin embargo, identificamos problemas en la adopción del concepto maximalista en el análisis académico. Encontramos que la transferencia, no mediada, de los ideales del movimiento político al objeto de estudio contiene problemas para avanzar en la comprensión de las dinámicas sociales y económicas del espacio de la economía formado por organizaciones colectivas, gestionadas por socios-trabajadores y orientadas a objetivos económicos (como la generación de excedente) en consonancia con fines sociales.

## Los problemas de la definición maximalista

El **primer problema** que encontramos con el concepto maximalista de economía solidaria, en el análisis académico, se refiere a la relación entre economía popular y economía solidaria. El concepto maximalista de economía solidaria derivó en nuevas definiciones de economía popular que incluyen supuestos fuertes sobre los significados que comparten los actores, y sobre los principios estructuradores de las iniciativas económicas. Si antes se comprendía la economía popular como un conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por sujetos pertenecientes a las clases trabajadoras, mediante el uso de su propia fuerza de trabajo y movilización de recursos escasos, ahora, a la luz del concepto maximalista de economía solidaria, la economía popular pasa a ser definida como *una forma de producir, distribuir y consumir bienes y servicios que trasciende la obtención de ganancias monetarias, vinculándose estrechamente a la reproducción de la vida (y no del capital) y teniendo como horizonte la satisfacción de valores de uso y la valorización del trabajo y de los seres humanos* (Icaza y Tiriba, 2009: 150, traducción y subrayado propio).

Como se observa en la cita anterior, este nuevo concepto de economía popular, basado en el concepto maximalista de economía solidaria, se funda sobre el supuesto (anterior a la investigación empírica) que el comportamiento económico tiene una “racionalidad” específica: la satisfacción de valores de uso y la valorización del trabajo y de los seres humanos, como ética de vida que seguirían los actores.

Un segundo supuesto, estrechamente relacionado al anterior, es la idea de que las prácticas defensivas de sobrevivencia que caracterizan a la economía popular se transformarán, casi como un “devenir natural”, en un proyecto de sociedad solidaria y cooperativa. Ejemplificamos este supuesto reproduciendo la siguiente cita:

*Otros autores contribuyen al análisis sobre las potencialidades y límites de la economía popular en el interior de la sociedad capitalista, apuntando a diversos proyectos políticos, económicos y societarios los cuales se reflejan*

*en diferentes nombres o adjetivos que acompañan el término. Muchos autores y militantes siguen la perspectiva de Luis Razeto, refiriéndose a una 'economía popular de solidaridad' o 'economía popular solidaria', aludiendo a las experiencias que explícitamente se caracterizan como formas colectivas de organización y que tienen a la solidaridad como proyecto político. En este sentido, de acuerdo con Razeto, **el potencial de la economía popular consistiría en la viabilidad de que, poco a poco, estas estrategias defensivas de sobrevivencia se transformen un una opción social, económica y política.** Desde esta perspectiva, la economía solidaria es percibida como un horizonte de la economía popular; permitiendo así avanzar un proyecto de sociedad basado en la solidaridad y la cooperación (Icaza y Tiriba, 2009: 154, traducción y subrayado propio).*

La adopción del supuesto de comportamiento económico unívoco y coherente encuentra serios problemas de adecuación empírica. Son muchas las evidencias acerca de la hibridez y diversidad de las orientaciones de los comportamientos económicos en todos los sectores y grupos, incluidos los que cumplen los requisitos de: (i) pertenecer a sectores desfavorecidos y con bajos recursos, (ii) estar organizados colectivamente para generar ingresos, y (iii) combinar fines sociales y económicos. Muchos estudios muestran en este sector la ausencia de un proyecto político emancipador, con equidad de género y comprometido con la protección del medio ambiente. Efectivamente, el universo de la economía social y solidaria es muy diverso en los países de América Latina; en gran medida, está compuesto por trabajadores con escasos recursos y en situación de precariedad laboral e inseguridad social que no necesariamente tienen compromisos políticos de transformación del orden económico ni tampoco con la equidad de género y la protección del medio ambiente.

Como discutiremos en el acápite siguiente, una alternativa al concepto esencialista de comportamiento económico es el concepto de comportamiento económico en continua construcción que brinda la perspectiva relacional de las identidades de los actores, en tanto éstas no necesariamente guardan coherencia en todos los ámbitos y circunstancias de sus vidas. Al contrario,

los comportamientos dependen de las interacciones en que se encuentran, dado que las expectativas mutuas son creadas en procesos continuos que incluyen marcos cognitivos, modelos de asociación, sentidos de pertenencia y de pugnas o disputas de control y poder. El paradigma metodológico relacional entiende la cultura como inseparable de la práctica y, por tanto, como algo inestable y en continua transformación. Es decir, los horizontes de los actores solo pueden ser identificados por la investigación empírica orientada a comprender los procesos mediante los cuales los comportamientos económicos llegan a ser instituidos.

**Un segundo problema** del concepto maximalista sobre unidades económicas solidarias es el supuesto de la presencia de lo que Razeto definió como Factor C: compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma, colaboración. Suponer la presencia del Factor C en las unidades económicas solidarias limita el análisis de los problemas teóricos y políticos de la acción colectiva, de la cooperación y la asociatividad en las iniciativas promovidas por los y las trabajadores/as. En otras palabras, la definición maximalista del objeto de estudio contribuye a no problematizar la construcción, mantención y proyección de la cooperación y la asociatividad al interior de las iniciativas, pero también en otros niveles y escalas más amplias. En este marco es posible advertir que el problema de la acción colectiva y de la asociatividad no ha sido abordado en profundidad en esta literatura, por lo que se obvia o mantiene al margen un conjunto de interrogantes como, por ejemplo, el por qué la asociatividad y la cooperación son difíciles de construir y sostener en la economía popular en América Latina, o por qué constituyen más bien la excepción y no la regla.

**Un tercer problema** detectado en el concepto maximalista, que deriva de los anteriores, es la orientación del análisis académico hacia la búsqueda del sujeto histórico portador de una nueva ética y racionalidad con el objetivo de visibilizarlo y potenciar sus experiencias en el mar revuelto de la economía popular, bajo el supuesto que aquél todavía no se ha manifestado debido a la

opresión de mundos hostiles. Esta orientación corre el riesgo de sobreponer el discurso político al discurso académico y, consecuentemente, orientar la investigación a buscar el sujeto del proyecto político antes que a comprender –mediante el análisis empírico– la complejidad de las prácticas y dinámicas de los actores sociales y económicos organizados colectivamente bajo modelos de autogestión. Esta búsqueda del sujeto histórico y de las experiencias que contengan las alternativas a la economía capitalista neoliberal se observa en la siguiente cita:

*Al inicio del siglo XXI, la aceleración de los movimientos de capital que se alejan de los compromisos con la colectividad, choca con la satisfacción decreciente de las necesidades humanas y con la persistencia de la pobreza en amplias regiones del planeta. Encontrar las respuestas frente a estas mutaciones de la economía y de la política es una tarea fundamental. **La reconstrucción de las condiciones objetivas y subjetivas de transformación social requiere prestar una atención redoblada a las iniciativas que contengan, inclusive en germen y en pequeña escala, la capacidad de instituirse en otras formas de vida, por estar imbuidas del valor de justicia, de un ethos redistributivo y de un deseo de humanización.** En particular, importa valorar las experiencias que nacen de la auto-organización, que defienden los derechos básicos del trabajo, y que apuestan por la asociación y soluciones colectivas, formando un cúmulo de experiencias y de convicciones morales e intelectuales indispensables a la construcción de nuevos rumbos para la sociedad (Laville y Gaiger, 2009: 162, traducción y subrayado propios).*

Emerge en estos textos la búsqueda de un sujeto histórico que encarne el proyecto emancipador, en una lógica argumentativa que parece sustituir el rol político del proletariado por el rol político del *homo economicus solidarius* que estaría latente en *las organizaciones económicas populares constituidas por los sectores más marginados en la periferia hasta cooperativas prósperas en el centro del sistema mundo* (De Souza Santos, 2011: 20). Esta orientación abre un margen muy grande a la penetración del discurso político en el discurso analítico limitando la reflexividad crítica al influjo del activismo político y sus fines prescriptivos. Uno de los resultados



es la minimización o no problematización de las contradicciones que se puedan encontrar en las prácticas de sujetos concretos.

Con todo, este peligro es advertido por varios de estos mismos investigadores como, por ejemplo, Gaiger (2009): (...) *el concepto de emprendimiento económico solidario se expone a los mismos riesgos de las formulaciones sobredeterminadas por las categorías de la praxis. En estos casos, el hecho de relacionarse con prácticas y toma de posición acordes con propósitos de intervención en la realidad trae problemas de una descontrolada interpenetración entre el discurso analítico y el discurso político y pragmático. Y más adelante complementa: En el plano concreto, esos problemas se manifiestan en la reificación del concepto y en su asimilación normativa. Al despertar entusiasmo y optimismo, su claridad induce a tomarlo como reflejo depurado de la realidad, pese (...) al impase de encubrir motivaciones e iniciativas con orígenes y naturalezas distintas (...) (ibídem: 185, traducción propia).* En este sentido, Gaiger subraya el desafío epistemológico y teórico que enfrenta la perspectiva teórica de la economía solidaria, aunque no identifica este riesgo en la adopción del concepto maximalista en el análisis académico.

Coraggio (2013) también advirtió problemas en el concepto maximalista en el análisis académico, planteando considerar diferentes niveles de análisis en las prácticas e institución de las organizaciones económicas populares, que muestran un camino a seguir para avanzar hacia valores y principios de solidaridad e igualdad, y/o de protección del medio ambiente.

Este autor señala que, en su emergencia o en un primer nivel, el espacio de la economía popular *trabaja a nivel microeconómico y se caracteriza por un conjunto de prácticas de inserción que se focalizan en lograr el alivio de la pobreza y la exclusión (...) de grupos de personas o familias excluidas del mercado de trabajo en sentido amplio.* Es decir, de inicio su lógica estaría guiada por la urgencia o la subsistencia sin desprenderse de la cultura del mercado y del interés individual; sus vínculos con sus entornos mediatos y más amplios estarían mediados por la asistencia, la solidaridad filantrópica y/o la búsqueda de satisfactores particulares.

La posibilidad de “dar un salto” hacia la economía solidaria –o segundo nivel de organización– dependerá, en criterio de Coraggio, de asumir que la *eficacia social y la sostenibilidad de las iniciativas económicas* impulsadas, solo encontrarán en las *redes de redes solidariamente competitivas, pero no meramente económicas sino con complementariedades sociales y políticas*, condiciones para su formación como sujetos colectivos (asociaciones locales, sectores o transversales, redes de comercio justo) constituidos en un “sector orgánico” o en un todo interdependiente sobre esas solidaridades. Es decir, en un sujeto colectivo con capacidad de *planificar transformaciones de ese todo y de responder conjuntamente al contexto socioeconómico y político cuando sus intereses y valores compartidos están en juego*. A este nivel se debería también actuar sobre el proceso económico en su conjunto mediante acciones colectivas para lograr mejores relaciones de redistribución desde el Estado, pues *sin ellas faltaría un piso básico que protege a los productores contra la alta vulnerabilidad de sus emprendimientos*. Si bien se incluye entre ese piso básico acciones públicas referidas a la producción y comercialización, también se agrega un sistema solidario de ahorro y crédito de otra escala, normas y políticas para fortalecer en calidad los bienes y servicios, y las propias relaciones de trabajo. En suma, este nivel sería fundamental para *la emergencia de actores sociales colectivos a partir de la articulación de prácticas, necesidades y demandas económicas que surgen a nivel micro*. Con todo, este nivel aún se *focaliza en la resolución de las necesidades de grupos particulares, por complejas que sean sus interdependencias*.

Siguiendo con Coraggio, es necesario trascender hacia un tercer nivel que va más allá de la constitución de un subsistema de economía solidaria dentro de una economía mixta, que pueda llamarse “otra economía” y que avance hacia el desarrollo de economías integradas en la sociedad sobre la base de relaciones de solidaridad, de justicia, de igualdad, orientadas por el criterio común de la reproducción ampliada de la vida. Esta posibilidad exige la articulación del plano económico con el cultural y el político. Sin pretender abolir los otros principios y sus patrones institucionales (empresariales capitalistas por ejemplo), sí se

buscaría a este nivel limitar su accionar y su cultura, disputando su hegemonía. En este nivel es fundamental la acción reflexiva en territorios entendidos como entramados históricos y potenciales de relaciones de complementariedad entre personas y grupos; pues, como se ha señalado más arriba, las instituciones de la ESS o de la otra economía “no están predeterminadas ni han sido deducidas de la crítica al capital”. Por tanto, *se trata de redefinir los mecanismos y alcances del principio de redistribución (...), de revisar las reglas de apropiación y disposición de los medios productivos (...) de transformar la estructura productiva interna atendiendo a criterios éticos (...) de re-institucionalizar los modos de legitimación de las necesidades y de consumo (...) de orientar las prácticas con un horizonte de transformaciones radicales (...) remontando el alivio de la pobreza. En resumen, en este nivel es que surgen o pueden surgir sujetos políticos para lograr una transformación estructural que remonte la administración de lo existente* (Coraggio, 2013: 232-239).

Para comprender este problema de construcción conceptual de la economía solidaria en la literatura latinoamericana y encontrar vías de salida, es útil establecer un paralelo con la economía feminista. La teoría feminista, como la teoría de la economía social y solidaria, se funda sobre valores. En la economía feminista se privilegia los valores de la igualdad y la equidad entre hombres y mujeres y, con base en ellos, se construye su objeto de estudio: los grados de igualdad o desigualdad en las relaciones sociales entre hombres y mujeres que estructuran las actividades económicas.

Esta perspectiva teórica también se orientó, con éxito, a visibilizar la importancia de otros patrones institucionales más allá del mercado; en su caso, la importancia del hogar como espacio de producción, distribución y consumo de bienes y servicios en contraposición a la definición del hogar como espacio de ocio por parte de la teoría neoclásica ortodoxa. El objetivo de entender la economía más allá del mercado es similar al objetivo de la economía social y solidaria de reintroducir otros principios y patrones de integración económica como la unidad doméstica y las formas colectivas y autogestionadas por los trabajadores.

Para esto, la economía feminista desarrolló herramientas metodológicas para comprender y explicar la división del trabajo, de las responsabilidades y de los recursos en los diferentes espacios institucionales como el hogar, el mercado y el Estado. Las relaciones de poder y subordinación, de exclusión y de discriminación fueron evidenciadas por estos estudios, y de ello derivaron propuestas de acciones y de políticas para avanzar en la equidad de género.

La lucha política por un nuevo orden económico con equidad de género no transfirió sus ideales al objeto de estudio, lo que hubiese llevado a la búsqueda de hogares, empresas o burocracias estatales que cumplan los principios de la equidad de género, tal como se observa en el caso del concepto maximalista de emprendimientos o unidades económicas solidarias, que supone la presencia de principios y valores de igualdad, cooperación y sostenibilidad ambiental.

En otras palabras, la legitimidad del enfoque y del objeto de estudio de la economía feminista radica en los valores colectivamente acordados –igualdad y equidad– por los movimientos feministas y, posteriormente, incorporados en los acuerdos internacionales y en las legislaciones nacionales. Es decir, se basa no solo en la existencia de espacios y sujetos que cumplan los principios de la igualdad y equidad de género. En contraste, la propuesta de ESS busca legitimar su objeto de estudio sobre la existencia empírica de sujetos solidarios.

En otras palabras, la construcción maximalista del objeto de estudio de la economía solidaria dificulta el análisis de las relaciones sociales que estructuran las experiencias concretas de formas organizativas –diferentes a las del sector privado tradicional y del sector público– en toda su complejidad interna, en su entorno inmediato y también más amplio. Además, excluye del estudio a las organizaciones populares que no comparten los valores y principios de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente, aunque presenten formas organizativas fundadas en trabajo colectivo, autogestión, solidaridad de proximidad y fines sociales.

## Tensiones epistemológicas en la construcción del objeto de estudio

La literatura sobre la economía social y solidaria se inscribe en la tradición de las ciencias sociales y propone articular el discurso político y el discurso académico en el marco de la sociología pública planteada por Burawoy (2005), que es una perspectiva orientada a diferentes públicos y no solo al círculo de profesionales al interior de la Academia. En tal sentido, reclama un rol más activo de las ciencias sociales en las discusiones sobre cuestiones políticas y de políticas públicas, apelando a un diálogo más estrecho con los activismos políticos y los movimientos sociales en la defensa de la sociedad civil asediada por la intrusión del mercado y del Estado.

Son complejos y multidimensionales los desafíos que esta nueva literatura enfrenta. A seguir, profundizamos la reflexión sobre los problemas que encontramos en la adopción del concepto maximalista de economía solidaria en el análisis académico. En esa ruta, se discuten dos tensiones epistemológicas que atraviesan la construcción del objeto de estudio: la primera se refiere a la relación entre discurso académico y discurso político, y la segunda a la definición apriorística del comportamiento de los actores económicos.

La primera tensión enfrenta el desafío de articular, sin vulnerar, dos compromisos: el referido a la especificidad del conocimiento de las ciencias sociales (esto es, el respeto a las reglas de construcción de este tipo de saber), y el compromiso con las luchas populares y emancipadoras. Este desafío pasa por interrelacionar ambas esferas –académica y política– y, al mismo tiempo, no subordinar una a la otra.

La segunda tensión afronta el desafío de superar la definición del *homo economicus* utilitarista sin caer en la definición del *homo sociologicus* solidario en la construcción del objeto de estudio. En un contexto de dominio del marco cognitivo utilitarista, los estudios sociológicos y antropológicos de la economía enfrentaron (y siguen enfrentando) el desafío de contrarrestar la lógica

economicista, evitando las trampas armadas por el “fantasma” del *homo economicus* que ronda nuestra imaginación. Se trata de evitar la tentación de caer en idealizaciones que solo espejan al revés la lógica economicista de la que queremos salir; es decir, se debe frenar el impulso de buscar en grupos o sectores sociales *el homo solidarius* en contraposición al *homo* egoísta y utilitarista, olvidando que ambos son construcciones abstractas y esencialistas que no dan cuenta de la complejidad de los comportamientos humanos.

Para esto recuperamos los debates acumulados en las ciencias sociales y nos posicionamos a favor de un marco analítico que consideramos el más adecuado para encarar estos desafíos. La discusión nos lleva a plantear que el concepto maximalista de economía solidaria –que enfatiza principios morales en las prácticas de los actores como los de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente– es un aporte importante en el ámbito político y público, al establecer los principios sociales, económicos y políticos para superar la visión economicista y reduccionista que logró imponerse con mucha fuerza al final del siglo XX. Se trata de una matriz que impugna el discurso neoliberal y que busca disputar los valores y principios legítimos que orienten y justifiquen las acciones y decisiones que estructuran la esfera económica.

Sin embargo, el concepto maximalista presenta problemas profundos cuando es utilizado en el análisis académico, como se ha puntualizado más arriba. Por tanto, argumentamos que para analizar nuevos temas emergentes en la agenda de investigación –que se plantean en el capítulo IV– es importante dar un paso atrás y poner sobre la mesa las premisas que enmarcan la reflexión sobre economía social y solidaria.

### **La especificidad del discurso académico y su relación con el discurso político**

La superación del riesgo de sobreposición del discurso político al discurso académico pasa por reconocer la relación entre la dimensión político-normativa y la dimensión analítico-académica sin subordinar una a la otra. El punto de partida para esta superación

es reconocer que *no* existe neutralidad normativa en las ciencias sociales: los problemas de investigación y el enfoque analítico están siempre informados por principios normativos, éticos o políticos. Al mismo tiempo, se debe optar por no borrar las fronteras entre la esfera política y la esfera académica en tanto discursos estructurados sobre reglas diferentes.

Esta cuestión ha estado presente desde el nacimiento de las ciencias sociales en el siglo XIX en Europa en el marco de dos revoluciones: industrial y democrática, y en un contexto de fuertes pugnas ideológicas. La especificidad del conocimiento “científico” de la sociedad es un tema no resuelto. Desde las críticas a la metafísica (pensamiento especulativo) hasta la crítica al positivismo (empirismo ingenuo) no hay un “consenso cerrado” sobre las bases epistemológicas de las ciencias sociales. Sin embargo, se pueden identificar acuerdos que, creemos, son los adecuados para la investigación sociológica y antropológica contemporánea porque asumen las bases normativas del análisis académico, y proponen una relación con la dimensión pública y política sin subordinar una dimensión a la otra.

Un primer acuerdo es el referido a la distinción entre las ciencias sociales y las ciencias naturales con base en las diferencias entre sus objetos de estudio. El objeto de estudio de las ciencias sociales está constituido por seres humanos que imprimen significados a sus acciones, en contraposición a fenómenos que no dependen de los significados e intenciones de los actores. Esta diferencia fundacional establece bases distintas para las pretensiones de “verdad” y de “universalidad” de los hallazgos de las ciencias sociales, los que siempre mantendrán su carácter más tentativo y controversial en comparación con las leyes de la relatividad de la física, o la ley de la evolución de la biología.

A esta especificidad de las ciencias sociales se agrega un segundo acuerdo: el reconocimiento del rol de las premisas en los estudios de la sociedad; esto es, de los *a priori* de la investigación de realidades socio-culturales que no pueden ser falseable con base en evidencias empíricas. Las elecciones apriorísticas y necesarias del investigador orientan las indagaciones que empiezan por la

formulación de los problemas analíticos, la construcción del objeto de investigación y del marco teórico. Algunos de los principales *a priori*s presentes en los estudios sociales son: i) el concepto de cambio histórico, (ii) el método analítico, (iii) los objetivos de la investigación científica y su relación con la política, y iv) los principios de comportamiento de los individuos y su relación con las estructuras sociales. En el capítulo I analizamos el concepto de cambio histórico y el método analítico en que se inscribe el concepto típico ideal como herramienta heurística importante en la perspectiva plural de la economía.

En relación a los objetivos de investigación, se puede mencionar los siguientes: Identificar las regularidades de los comportamientos humanos, comprender los significados que otorgan los actores a sus acciones e interacciones, y explicar las causas y consecuencias de las regularidades o patrones de los comportamientos humanos.

En un nivel más concreto, las preguntas y el objeto de investigación surgen de la elección de elementos simbólicos y materiales de la realidad histórica. Uno de estos elementos es, precisamente, el de las utopías o ideales de sociedad que comparten el investigador y sus contemporáneos. Por lo tanto, el problema de investigación está siempre informado por cuestiones normativas, éticas, de sentidos comunes y/o factuales que enfrenta una sociedad y que son significativos para el investigador. De esta forma, las ciencias sociales y la filosofía social o política guardan fronteras muy difusas; comúnmente, las primeras contienen aspectos de la filosofía social o política, aunque son campos discursivos diferentes.

Con base en estos acuerdos, vemos que la literatura de economía social y solidaria funda legítimamente su problema de investigación en los siguientes valores para la sociedad: democracia, justicia, solidaridad y responsabilidad con el medio ambiente. Desde las inquietudes que experimentan los investigadores en su contemporaneidad: un orden económico que profundiza la desigualdad, mantiene la pobreza, destruye el medio ambiente y enaltece la indiferencia con el bienestar del conjunto de los seres



humanos, ellos construyen su agenda de investigación. Entre los objetivos de esta agenda está, por un lado, identificar, comprender y explicar las formas organizativas alternativas tanto a la empresa privada orientada a la maximización de ganancias como al sector público; y, por el otro, establecer su inscripción en entornos y dinámicas que colocan barreras u oportunidades al avance de todo su potencial en el marco de un desarrollo inclusivo y sostenible.

Por lo tanto, la dimensión académica de la literatura de economía social y solidaria se funda, con toda legitimidad, en preocupaciones normativas, éticas y políticas sobre las que se formula el problema de investigación y el diseño del enfoque analítico. En este sentido, la “objetividad” de las ciencias sociales (con comillas tal como plantea Weber) se ubica en las reglas acordadas por la comunidad académica sobre el procedimiento para construir el conocimiento “científico”, el que debe seguir dos criterios: rigor lógico y adecuación empírica. La observancia de estas reglas es lo que permite la construcción colectiva de conocimientos en una comunidad académica. En otras palabras, la especificidad de las ciencias sociales—en contraposición a otros tipos de conocimiento y saberes no científicos—se funda en un acuerdo epistemológico sobre las prácticas que este oficio requiere (Weber, 2001, [1904]). Esto nos lleva a un tercer acuerdo epistemológico: la vigilancia constante del método de investigación y de los rigores específicos que exige un conocimiento comprometido con la *búsqueda de la verdad como error rectificado* (Bourdieu, 2008).

De esta manera, las ciencias sociales comprenden que no pueden reemplazar la esfera política sino, más bien, esclarecer las correlaciones y patrones empíricamente verificables a partir de premisas asumidas por los investigadores; y, de esta forma, informar y contribuir al debate democrático y público. Desde esta perspectiva se concilia la base normativa del conocimiento académico y la relación entre discurso académico y discurso político sin sobreponer uno al otro.

El gran desafío está precisamente en no borrar la frontera entre el discurso político y el discurso académico y, al mismo tiempo, en fortalecer su articulación. Las implicaciones de esta

posición trascienden el debate académico al postular que las ciencias sociales (en todas sus vertientes teóricas) no tienen la potestad de alcanzar –aún en su máximo desarrollo– ni el conocimiento definitivo de las leyes sociales ni la definición –con autoridad científica y técnica– de la forma ideal de organización social. Por lo tanto, el conocimiento académico y técnico –siempre fundado en el posicionamiento del investigador sobre ideales de organización social– no puede pretender sustituir el campo de la política o dominarlo con base en una razón superior. El destino de las sociedades democráticas se define en espacios públicos estructurados por disputas entre concepciones plurales del mundo, valores y visiones sobre la sociedad ideal. La defensa del espacio público plural requiere la construcción de puentes entre el trabajo desde las universidades o academias y las actividades políticas, sin la sobreposición de unas sobre las otras.

Desde esta postura epistemológica, nos parece que el concepto maximalista de economía solidaria pone en jaque esos compromisos al sobreponer dos niveles discursivos: (i) la comprensión y explicación del fenómeno histórico y empírico, a partir de lo que “es” (o lo que llegó a ser), y (ii) el proyecto político en términos de lo que “debería ser” (o podría ser o quisiéramos que sea).

### **Ni el *homo economicus* utilitarista ni el *homo sociologicus* solidario**

Desde sus orígenes, la reflexión sociológica sobre la economía se ha caracterizado por oposición a las premisas y conceptos de la también naciente teoría económica clásica. Como herederas del Iluminismo, ambas buscaron afirmarse como conocimiento científico y, al mismo tiempo, diferenciarse en tanto disciplinas específicas. El embate paradigmático entre la teoría sociológica y antropológica por un lado y la teoría económica por el otro, se ha profundizado en el siglo XX debido al predominio y gran poder de la última en la estructuración del orden político y económico global. Los supuestos de la teoría neoclásica y, en específico, el supuesto sobre el comportamiento de los actores económicos

no fueron objeto de un continuo cuestionamiento al interior de esta disciplina.<sup>1</sup> En contraste, el ímpetu crítico y emancipador de la sociología y la antropología económicas fundó una práctica incesante de auto-cuestionamiento, una postura de alerta sobre sus premisas, y la búsqueda permanente de adecuación empírica y de rigor lógico.

Es, precisamente, en el concepto apriorístico del comportamiento económico que identificamos la segunda tensión en la construcción del objeto de estudio de la economía solidaria. La premisa sobre el comportamiento del actor y su relación con la estructura social (la antinomia agencia-estructura) tiene implicaciones fundantes del cómo son planteados los problemas de investigación y qué se toma en cuenta para explicar los fenómenos económicos.

La teoría económica neoclásica predominante opta por el concepto del *homo economicus* como un hombre racional-instrumental que tiene un conjunto de preferencias individuales y elige los medios más eficientes para alcanzarlas. Esta definición de racionalidad instrumental egoísta implica que las preferencias de los actores son fijas y posibles de jerarquizar (función de utilidad), y que éstas y los medios elegidos para alcanzarlas no son significativamente influenciados por las relaciones e interacciones sociales. Por tanto, este paradigma se construye sobre el siguiente *a priori*: la esfera económica está constituida por un conjunto de actores atomizados (aislados unos de otros), cuyas acciones se pautan por un análisis mental de costos y beneficios. El *homo economicus* atomizado y utilitarista, concebido como universal, es un postulado normativo que fue transformado en un supuesto apriorístico sobre el comportamiento de los actores económicos.

Este concepto normativo del actor económico conlleva otra premisa central de la teoría económica: el mercado es el meca-

---

1 Situación que está cambiando con el creciente reclamo de una necesaria revisión de la teoría tradicional del comportamiento económico, por parte de economistas y premios nobel de economía (Stiglitz and Greenwald, 2015, Ha-Joon Chang, 2012 y Ostrom, 2011).

nismo de coordinación que surge naturalmente de la evolución del comportamiento “natural” del *homo economicus*. El mercado, entendido como un mecanismo abstracto de definición de precio y resultado lógico de la demanda de eficiencia en una situación de perfecta competencia e información, está en el punto de partida de la teoría económica hegemónica. Como supuestos, no necesitan explicación y comprobación empírica. Lo que sí necesita explicación, según este paradigma, son los casos que se desvían del modelo de competencia perfecta.

Las críticas al *homo economicus* fueron diversas. Entre ellas, se ha señalado que la racionalidad es limitada (*bounded rationality*) respecto de las informaciones disponibles y de las restricciones cognitivas en el proceso de decisión. También se ha cuestionado la ausencia de fundamentación histórica y empírica relativa al postulado universalista de este comportamiento. De igual manera, se han hecho observaciones sobre la construcción histórica y social del comportamiento racional-instrumental egoísta, y sobre cómo la teoría económica contribuyó a esa construcción.

En contraposición al *homo economicus* está el concepto de *homo sociologicus*. Su punto de partida es la imposibilidad de existencia humana desacoplada de relaciones sociales; los individuos son por naturaleza seres sociales. La individualidad misma es producto de socialización y sociabilidad; es decir, los actores individuales se constituyen necesariamente en relación con otros y, consecuentemente, los vínculos sociales instituyen sus acciones. Desde este paradigma, el comportamiento económico es acción social y, como tal, está condicionado por las relaciones del actor con otros actores, con grupos de pertenencia en marcos institucionales y significativos construidos socialmente. En suma, los comportamientos económicos no siguen una lógica universal y ahistórica; las motivaciones y principios que rigen los comportamientos económicos requieren más bien explicación a partir de las configuraciones relacionales en que están insertos.

Las diferentes concepciones del comportamiento humano nos remiten a las metodologías de explicación en las ciencias sociales y, específicamente, a la antinomia entre agencia (rol de la reflexividad

e iniciativa del actor) y estructura (rol de los patrones de relaciones sociales) en la explicación del comportamiento humano.

Se ha identificado tres metodologías en las ciencias sociales. En un extremo está **el atomismo**<sup>2</sup> que asume como explicación que las interacciones sociales están gobernadas enteramente por estados y mecanismos psicológicos de cada individuo atomísticamente constituido; y que, por tanto, niega la capacidad explicativa de las relaciones sociales y de las estructuras sociales. En su versión radical, la teoría neoclásica es un ejemplo de esta posición atomista en tanto concibe que la acción económica está condicionada por gustos y por la escasez de recursos; y considera que, con base en estos elementos, se puede predecir el comportamiento de los actores por cuanto éstos siempre buscarían la maximización de utilidades individuales.

En sus versiones menos extremas, la teoría neoclásica incluye las interdependencias entre las acciones como factor explicativo, como ocurre en la teoría de juegos;<sup>3</sup> sin embargo, minimiza las estructuras sociales y el rol de condicionamientos sociales y culturales en la explicación de las mismas, ya que mantiene el supuesto de comportamiento guiado únicamente por un cálculo instrumental egoísta.

- 
- 2 Muchos autores consideran el individualismo metodológico como sinónimo de atomismo metodológico; otros, al contrario, identifican el individualismo metodológico como sinónimo de relacionismo metodológico.
  - 3 La teoría de juegos avanzó el análisis de la interdependencia al formalizar el proceso de toma de decisión en que cada persona incorpora las posibles decisiones de los otros, en tanto los resultados que puede alcanzar dependen de lo que uno hace y de lo que otros hacen (Elster, 1989 y Axelrod, 1984). Desde esta perspectiva, la cooperación es derivada de individuos que buscan maximizar sus intereses en situaciones de interdependencia, en las que se puede llegar a una situación de alineamiento de intereses individuales. La imagen capturada es de actores que intercambian promesas y monitorean sus acciones individuales y egoístas, sin que ocurra una redefinición de sus identidades y sentidos en el proceso de interacción. Por lo tanto, el problema de la cooperación es considerado como una cuestión de decisión individual-cooperar o no- (Franks, 1994). La conclusión más frecuente de estos análisis es la inevitabilidad del fracaso de acciones colectivas en los casos que no exista una autoridad externa para imponer reglas y sanciones al grupo, o que no exista la expectativa de continuar las interacciones.

En el otro extremo está el **holismo metodológico** que conceptualiza al actor como ser sobresocializado, centrando la explicación del comportamiento social en categorías macro sociales. La ubicación del actor en la estructura social y la pertenencia a grupos: clase social, sector ocupacional, etnicidad, religión u otro marco cultural, son asumidas como factores suficientes para explicar las acciones sociales. Según esta perspectiva, el todo contiene un principio inmanente que explica los fenómenos sociales; por lo que las acciones individuales serían reflejos de este principio y, consecuentemente, no adquieren un rol en las explicaciones. Son teorías sin sujetos. En otras palabras, los procesos concretos de las interacciones sociales y la agencia con reflexividad de los individuos no son incorporados como principios explicativos. Esta perspectiva tiende a comprender la cultura como un conjunto coherente y estable de valores, ideas y principios que forman un sistema de significados que guían el comportamiento de los actores sociales.

Entre ambos se sitúa el **relacionismo metodológico** que asume una posición intermedia. Por un lado, parte del principio de que los procesos concretos de interacción social y la agencia con reflexividad son principios explicativos de los fenómenos sociales. Al mismo tiempo, la acción individual es acción social debido a que necesariamente toma en cuenta el comportamiento de otros individuos, y orienta sus acciones en relación con las acciones de otros. Por tanto, esta opción se aparta del atomismo al considerar que las relaciones sociales y los patrones agregados de estas relaciones constituyen factores explicativos. De igual manera, se aparta del holismo metodológico al tomar a las interacciones entre individuos, a las intencionalidades y sentidos otorgados a sus acciones, como parte constitutiva de la explicación.

La búsqueda de superación de la antinomia agencia-estructura –o de superación del atomismo y del holismo metodológico– marca la teoría sociológica y antropológica contemporánea. Bourdieu (2000, 2005), por ejemplo, usa la noción de estrategia para oponerse tanto a la noción de elección consciente e individual guiada por un cálculo instrumental o por motivaciones afectivas y éticas, como a la noción de un comportamiento inconsciente

sin agencia inherente al estructuralismo francés. Para el autor, el comportamiento de los individuos es producto de un sentido práctico del juego social en que están inmersos, que es adquirido desde la infancia a través de sus prácticas sociales. El concepto de *habitus*, entendido como el sentido del juego incorporado y transformado en una segunda naturaleza que capacita a los individuos para participar en la vida social, sería el principio de todas las prácticas. También sería producto de la implementación de modelos clasificatorios puestos en práctica en un estado pre-reflexivo, pero con efectos prácticos. Las estrategias de los actores no son puramente medios elegidos en la búsqueda de sus intereses. Éstas son moldeadas por principios implícitos que gobiernan las percepciones y acciones, y que fueron transmitidos por sus experiencias de vida. Esta forma de adquisición de competencias capacita a los agentes a interactuar con otros (en situación de cooperación y competencia); pero al hacerlo, los agentes no actúan de manera inconsciente.

White (1995) utiliza la categoría de comportamiento estratégico para dar cuenta del actor como alguien constituido y constituyente de estructuras específicas de interacción social. El concepto de identidad, para este autor, busca captar tanto la posición estructuralmente determinada del actor, como su capacidad de reflexionar sobre ésta; ambas dimensiones afectan las acciones, posiciones y estructuras en que el actor está inmerso. En palabras de White (1995): *Los actores en todas las esferas sociales se constituyen en el proceso mismo que ellos ayudan a moldear (íbidem: 67, traducción propia)*. Identidad es el concepto que captura la dependencia contextual del actor y su construcción del contexto. El concepto de identidad implica coherencia en el tiempo, pero una coherencia en proceso continuo de reafirmación o cambio; por tanto, no está dado ni tampoco es inmutable. También nos remite a las múltiples identidades de los actores, según las diferentes interacciones en que se involucran, dado que las expectativas mutuas son creadas en procesos continuos que incluyen marcos cognitivos, modelos de asociación, sentimientos y control social en redes sociales y categoriales. El concepto permite un mejor tratamiento de las

relaciones sociales, incluidas las de género, de las situaciones de conflictos, y de los procesos de transformación de las relaciones y estructuras sociales.

Esta visión es sintetizada por Somers (1993) como sigue: *esta perspectiva asume que la acción social solo puede ser comprensible si nosotros reconocemos que las personas están guiadas para actuar por los relacionamientos culturales y estructurales en que están inscritas, y por las historias a través de las cuales ellos constituyen sus identidades. Y agrega: mientras otras perspectivas asumen que las personas actúan sobre la base de un cálculo racional de medios-fines o por la internalización de un conjunto de valores, la perspectiva de las narrativas de identidad (narrative identity approach) asume que las personas actúan en formas particulares porque no hacerlo violaría fundamentalmente sus sentidos de ser en un espacio-tiempo particular (ibidem: 624, traducción propia).*

Esta lectura entiende la cultura como inseparable de la práctica y, por tanto, más flexible, inestable y en continua transformación. Con ello, esta última posición enfatiza la construcción de categorías y percepciones en la estructuración del comportamiento económico.

Esta discusión deja en claro que la sociología y la antropología económicas comprenden el comportamiento económico en plural, en sentido que éste articula diferentes lógicas que solo pueden ser descubiertas por la investigación empírica sobre las configuraciones de relaciones y patrones que las rodean. No niega la racionalidad entendida como capacidad reflexiva de los actores sobre sus acciones, posiciones y contextos; tampoco niega la inclusión de la búsqueda de intereses materiales y simbólicos en su accionar. En ese sentido, se aparta de la perspectiva que solo reconoce la lógica de maximización de utilidades como principio universal del comportamiento económico, y también se aleja de la perspectiva que propugna un principio de comportamiento económico que está inmune a intereses privados e inclusive egoístas.

A partir de esta visión plural de los comportamientos económicos, la sociología y la antropología derivan principios también plurales de coordinación económica en interacción continua, entre los que el mercado con su mecanismo de precio es solo uno de ellos.



En el marco del paradigma relacional, encontramos que el concepto maximalista de economía solidaria es problemático en la definición del objeto de estudio, por incluir el supuesto de un *homo economicus solidarius* puro que dificulta el análisis de comportamientos híbridos y en continua transformación. La opción por un concepto minimalista de las unidades que componen la economía solidaria asume que las identidades de los actores no son únicas ni guardan una coherencia interna en todos los ámbitos y circunstancias de sus vidas. Al contrario, ellas dependen de las interacciones en que se encuentran, dado que las expectativas mutuas son creadas en procesos continuos que incluyen marcos cognitivos, modelos de asociación, sentidos de pertenencia y de pugnas o disputas de control y poder. Es decir, los horizontes de los actores solo pueden ser identificados por la investigación empírica orientada a comprender los procesos mediante los cuales los comportamientos económicos llegan a ser instituidos.

No obstante, volvemos a recalcar que, en el campo político, el concepto maximalista de economía social y solidaria es muy pertinente e incisivo para la lucha por transformaciones de los principios y patrones de ordenamiento político, económico y cultural, que se dan en un proceso incesante y/o sin fin hacia el mismo.

En conclusión, consideramos que la *definición minimalista* de las unidades económicas que componen la economía solidaria con base en criterios más concretos sobre su forma organizativa –como, por ejemplo, el carácter colectivo, la autogestión y la articulación entre objetivos sociales y económicos en el marco del relacionismo metodológico–, es la más adecuada en el análisis académico. A su vez, que la *definición maximalista* de las unidades económicas con base en principios morales que fundamentan su organización y práctica –como los de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente– es más adecuada en el campo político.

## CAPÍTULO IV

# Temas emergentes de la agenda de investigación

La discusión del capítulo anterior propone el paradigma relacional como el más adecuado para analizar la economía y sus formas plurales, así como la adopción del concepto minimalista en la aproximación a las organizaciones que componen la economía social y solidaria. Esta opción epistemológica posibilita avanzar en el análisis hacia cuatro temas emergentes de la agenda de investigación. Estos temas son: el concepto y el rol del mecanismo de mercado en la otra economía; la cooperación, asociatividad y acción colectiva; la equidad de género y la relación entre solidaridad sistémica y de proximidad. La discusión busca contribuir a esta agenda a través del dialogo con otros cuerpos analíticos que exploraron problemas afines.

### **El concepto de mercado y su rol en la otra economía**

Uno de los temas todavía insuficientemente trabajado por la literatura sobre economía social y solidaria es el referido al concepto de mercado y su relación con los otros principios de integración económica y sus respectivos patrones institucionales. El concepto de mercado, en esta literatura, es todavía muy dependiente de la teoría económica neoclásica que lo vincula con un tipo de institucionalidad del mercado libre y autorregulado. Esta definición

cierra la posibilidad de comprender el mercado como proceso y espacio de relaciones socialmente instituido y, por lo tanto, pasible de regirse por normas y regulaciones plurales. También dificulta la comprensión de dinámicas híbridas de cooperación y competencia que articulan las relaciones económicas.

La nueva sociología económica tiene mucho que aportar en este campo. Con base en el concepto del mercado como proceso socialmente instituido, la nueva sociología económica desarrolló estudios empíricos sobre el funcionamiento de los mercados como estructuras sociales. En contraposición al concepto neoclásico del mercado, entendido como un mecanismo abstracto de definición de precio y resultado lógico de la propensión universal del *homo economicus* atomizado y utilitarista, los estudios sociológicos comprenden el mercado como un mecanismo de coordinación sostenido por relaciones personales e impersonales entre actores sociales que comparten prácticas, marcos cognitivos y actúan bajo reglas formales e informales (White, 2002, Granovetter, 1992).

Desde la sociología, el mercado puede adquirir diferentes estructuras y alcances dependiendo de cómo se interconecta con otros mecanismos: redistribución, reciprocidad y subsistencia. Así, los órdenes económicos (con la inclusión del mercado) están necesariamente imbricados en estructuras institucionales (principios éticos, justificaciones, reglas y regulaciones formales e informales y redes de relaciones) que definen: (i) qué bienes y servicios son aceptables para ser intercambiados en el mercado (y por lo tanto transformados en mercancías), (ii) cuáles deben ser transados bajo otras formas de coordinación (redistribución, reciprocidad o autosuficiencia), (iii) las condiciones en que pueden ser transados, y (iv) los comportamientos legítimos y las penalidades para quienes no cumplen los valores y reglas acordados (Zelizer, 1997; Abofalia, 1996).

Lo que se intercambia en el mercado es el derecho de propiedad sobre algo. Este derecho puede ser sostenido por el Estado o por otras autoridades reconocidas por quienes participan en el intercambio (Weber, 1978, 1922; Simmel, 1978, 1907). Los derechos de propiedad y el derecho de intercambiar son legítimos

cuando estos son aceptados por los actores como justos; de lo contrario, los actores sociales pueden cuestionar los principios que sostienen estos derechos.

La condición necesaria de este mecanismo económico es la presencia de una métrica con base en la cual los bienes y servicios son medidos como valores equivalentes. Las métricas son abstracciones construidas, acordadas y mantenidas por los propios agentes del intercambio en interacciones concretas; las que son mediadas principalmente por la moneda. De lo anterior se deduce que el mecanismo de mercado se diferencia del trueque o intercambio directo por la presencia de competencia entre dos ofertantes frente a un comprador, o de dos compradores frente a un ofertante. Desde esta perspectiva, la competencia es comprendida como una relación entre dos o más actores que buscan algo que no puede ser compartido por los dos y que beneficia a un tercero; esta relación necesita ser pública para que el tercero (el vendedor o el comprador) pueda conocer la oferta y elegir.

Los estudios de la nueva sociología económica de los mercados pueden ser divididos en tres grupos: enfoque estructural, enfoque cultural y cognitivo, y enfoque político.

### ***Enfoque estructural del mercado***

Lo que caracteriza a este enfoque es el análisis de los patrones de relaciones con base en la metodología de redes (*network analysis*).<sup>1</sup>

---

1 El análisis de redes (*network analysis*) se basa en tres conceptos principales: Conectividad, distancia y centralidad. Conectividad se refiere a los lazos y vínculos de unión entre los actores que definen los elementos relacionales que actúan como canales de intercambio entre los miembros de una red. El concepto de distancia define la intensidad de los vínculos en términos de estabilidad y frecuencia de los contactos, al mismo tiempo que mide el ritmo y la calidad de los recursos que circulan en la red. Y centralidad describe la posición de los actores en la red. En el análisis de redes también son importantes otros conceptos como el de la composición; éste define las características de los actores y el nivel de homogeneidad y heterogeneidad de los participantes en la red. También está el de reciprocidad de los vínculos,

Uno de los primeros trabajos en esta línea fue desarrollado por Harrison White en la década de 1970. Se propuso las siguientes preguntas de investigación: ¿qué tipo de estructura social observable es el mercado?, ¿cómo emerge el mecanismo de mercado?, ¿de qué modo se reproducen y se mantienen las estructuras de mercado a través del tiempo?

En trabajos posteriores (1994, 2002), White desarrolló la teoría de los mercados de producción donde los bienes son intercambiados en cadenas de agregación de valor. De acuerdo con el modelo de White, las empresas asumen compromisos (riesgos) en términos de volumen de producción y del precio de la mercancía. La única forma para fundar estos compromisos es la observación de los resultados de las decisiones de otras empresas que habitan el mismo mercado. La observación recíproca es lo que permite a las empresas localizar un nicho de mercado para sus productos, el cual es reconocido o no por los consumidores que compran el volumen comprometido por el precio establecido. El resultado de este flujo de comunicación y señalización entre los productores, bajo la presión de los consumidores, es la reproducción de las estructuras de los mercados. Esta teoría visibiliza la organización empírica de los mercados, donde los productores reales toman decisiones con base en señalizaciones y comunicaciones indirectas.

A partir del trabajo de White, varios estudios han tratado de comprender los mecanismos que guían las decisiones de los agentes económicos en circunstancias de información incompleta. El concepto de *status* fue introducido por Joe Podolny (1993), como un signo de la calidad intrínseca del producto en relación con otros productos disponibles en el mismo mercado. Sugirió que los mercados son órdenes de *status* en que las posiciones de los productores forman una jerarquía a los ojos de los consumidores, definiendo las ventajas comparativas entre los competidores. El análisis de Podolny contribuyó a la definición de los mercados como estructuras construidas socialmente a través de la percepción de los participantes del mercado.

---

que mide el equilibrio entre las funciones de receptor y transmisor de los actores de la red.

Otros estudios han dirigido sus esfuerzos a mostrar cómo las estructuras sociales de los mercados, definidos por patrones específicos de relaciones entre actores, determinan su funcionamiento. En el estudio *National securities markets*, Wayne Baker (1994) argumentó que los patrones de las relaciones influyen en la dirección y magnitud de la volatilidad de los precios. Refutó la hipótesis de que el mercado funciona mejor con un número mayor de actores, y aportó evidencias sobre la mayor volatilidad de precios de los mercados formados por redes más amplias y más fragmentadas, en comparación con los mercados más pequeños y más cohesionados.

Quizá el estudio más famoso del enfoque estructural es el *Getting a job* de Mark Granovetter (1995), que propone el concepto de lazos fuertes y débiles de las redes de relaciones sociales. Los lazos débiles se refieren a las relaciones más distantes, y los lazos fuertes a las relaciones más próximas. El autor muestra que el mercado laboral no se compone de actores anónimos que no se conocen entre sí, como plantea la teoría económica neoclásica. Mediante el análisis de los procesos concretos a través de los cuales un grupo de profesionales en la ciudad de Boston encontró sus fuentes de trabajo, el autor sostiene que el mercado laboral está estructurado por redes de relaciones sociales. En el mercado laboral estudiado, los vínculos débiles actúan como canales que facilitan el flujo de información y permiten a los individuos un mayor acceso a nuevas y mejores oportunidades de empleo; mientras que los lazos fuertes implican una menor diversidad de información sobre la oferta de trabajo y, por lo tanto, no son los más importantes en el acceso a mejores puestos de trabajo.

A partir de la definición de los mercados como redes de relaciones sociales, Ronald Burt (1992) argumentó que la estructura del campo competitivo y la posición de los actores económicos determinan las oportunidades de negocio. El concepto de “agujero estructural” (*structural holes*) describe la ausencia de contactos entre actores en redes menos cohesionadas (en que no todos están conectados entre sí). Estos vacíos de relaciones (definidos por el autor como “contactos no redundantes”) abren oportunidades, recursos,

informaciones para los actores que intermedian las relaciones entre agentes económicos que no se conocen. El análisis apuntó a los mecanismos a través de los cuales las estructuras de los mercados generan imperfecciones competitivas que abren oportunidades de negocio para ciertos actores y no para otros.

Estos estudios visibilizaron las potencialidades de la perspectiva sociológica para la comprensión de las transacciones económicas, y los aportes de la metodología o análisis de las redes de relaciones sociales para estudiar la estructuración de los mercados, la posición de los actores individuales y colectivos, y el acceso a información, recursos y oportunidades.

### *Enfoque cultural y cognitivo del mercado*

Los estudios orientados a la dimensión cultural de los intercambios económicos enfatizan la construcción de categorías y percepciones en la estructuración del comportamiento económico, en la definición de los bienes y servicios socialmente aceptados para su intercambio en el mercado, y en la construcción de los términos y reglas de intercambio. Un problema analítico importante de este enfoque es la construcción social de la racionalidad, entendida como prácticas concretas y no como una lógica abstracta. Un ejemplo de estos estudios es el libro de Frank Dobbin (*Forging Industrial Policy*, 1997), que examina cómo la racionalidad instrumental es esencialmente cultural al inscribirse en un sistema de significados y normas sociales.

En la misma línea, Mitchel Abofalia (1996) analiza la construcción social de la conducta oportunista en los mercados financieros de Nueva York. En su libro *Making Markets*, el autor examina empíricamente cómo los mercados financieros constituyen estructuras construidas socialmente: un conjunto de normas y relaciones sociales que determinan quién negocia con quién y en qué circunstancias. En contraste a la idea que los mercados son el resultado lógico de la demanda de eficiencia, él describe el “piso de negociación” (*trading floor*) como un espacio construido a partir de disposiciones individuales estables y ordenadas que se producen

y reproducen en la interacción concreta de actores que compiten por el control de las oportunidades de negocio. Su estudio identifica las condiciones sociales e institucionales que dan forma a los patrones de conducta oportunista en tanto comportamiento esperado y tolerado.

Otro eje de investigación es el referido a los mercados financieros globales como formas tangibles de organización económica. Karin Knorr Cetina (2005) analiza la naturaleza global de los mercados a través de las relaciones concretas y directas de los agentes de la bolsa de valores, y muestra la importancia de la construcción de información, códigos de comunicación y conocimiento tácito para las transacciones económicas globales. Esto es logrado mediante la reconstrucción de las conversaciones verbales y no verbales entre los agentes a través de los monitores de sus computadores.

Ya Joseph Porac y Thomas Howard (1990) estudiaron la formación de la taxonomía cognitiva que sintetiza las formas organizacionales que son componentes centrales en el imaginario colectivo de un grupo de competidores. Basado en el modelo de mercado como arreglo concreto entre productores que se reconocen y monitorean, ellos analizaron cómo las categorías cognitivas sobre las formas de organización económica segmentan psicológicamente el contexto interorganizacional y definen quién mira a quién. Esta línea de análisis explora los procesos de creación de significado dentro y entre las organizaciones económicas.

Estos estudios muestran, además, que los significados instrumentales y expresivos de la acción económica están intrínsecamente relacionados. Dinero, salario y ganancia no pueden ser interpretados como objetivos instrumentales, en contraste con objetivos culturales (como sentidos de pertenencia y prestigio social). De hecho, los empresarios buscan tanto la obtención de ganancias como también reconocimiento, pertenencia, reputación y legitimidad. Estos últimos, muchas veces, representados por la acumulación de riqueza.

En paralelo a los estudios sobre la construcción social de los mercados financieros y productivos, otros dirigieron sus esfuerzos



a la importancia social de los términos de intercambio. Estos trabajos se orientaron a refutar la visión del dinero como neutro y anónimo, y trataron de mostrar que las prácticas de mercado no solo hacen distinciones en términos de precio y cantidad. En su libro *The social meaning of money*, Viviane Zelizer (1997) expuso cómo el dinero no sólo tiene un impacto en las relaciones sociales y los significados simbólicos, sino que también éstos últimos definen la forma en que el dinero es asignado. La autora documentó las diferentes maneras en que la gente identifica, clasifica, organiza, utiliza, segrega y guarda dinero en el proceso mismo de vivir sus relaciones sociales.

Estos estudios muestran la cultura como parte constitutiva de la vida económica en las sociedades modernas y, en específico, de la constitución de los actores económicos y sus motivaciones, y de las reglas de las interacciones económicas. Por tanto, el mismo principio de comportamiento racional-instrumental no está desacoplado de valores y normas sociales que rigen las interacciones económicas.

### *El enfoque político del mercado*

La importancia de los elementos jurídicos y políticos en la estructuración de los mercados fue examinada en otro grupo de estudios. El papel de las políticas y normas jurídicas en la estructuración y funcionamiento del mercado —como, por ejemplo, leyes de patentes y de impuestos, derechos de propiedad, derechos contractuales, regulaciones, incentivos y políticas de adquisiciones del Estado— es uno de los temas más antiguos de discusión de la ciencia política y la sociología.

El Estado surge como una instancia siempre presente en la economía por acción u omisión. Por lo tanto, no se puede entender la estructura de las economías y el rol del mercado como ajenos a la organización política de las sociedades y, en específico, a las reglas generales que estructuran las relaciones económicas y los principios y patrones de integración (entre ellos el mercado). Las estrategias de negocio y las dinámicas competitivas se definen, en

gran medida, por las reglas de las transacciones definidas por el Estado y sus políticas.

Siguiendo las contribuciones de los primeros sociólogos, Neil Fligstein (2001) interpretó la formación de los mercados como parte de la creación de los Estados nacionales. Para él, la sociología económica debe proponer teorías sobre las instituciones sociales que son condiciones necesarias para la existencia de mercados. Instituciones se refieren a normas compartidas que pueden ser tanto leyes como significados colectivos que se basan en costumbres, acuerdos explícitos o implícitos. Estas instituciones –derechos de propiedad, estructuras de gobernanza, conceptos de control y reglas de intercambio– permiten a los actores organizar sus acciones, competir, cooperar y, finalmente, participar en las transacciones económicas. El autor critica la visión de los derechos de propiedad como resultado de la búsqueda de eficiencia, tal como propone la perspectiva neoinstitucionalista; y, en contraposición, argumenta que los derechos de propiedad son resultado de procesos y disputas políticas continuas.

En su libro “*Embedded Autonomy*” (1995), Peter Evans examinó cómo la posición de las economías nacionales en la economía global depende del tipo de institucionalidad estatal. El autor analizó las características institucionales de los Estados desarrollistas que tuvieron éxito en la promoción de la transformación industrial en la posguerra (Japón, Taiwán, Corea del Sur en mayor medida, y Brasil e India en menor medida). El estudio resalta que estos Estados lograron el difícil equilibrio entre aislamiento burocrático e intensa inmersión en la estructura social circundante. Evans denominó este tipo de institucionalidad “autonomía enraizada”. Autonomía en el sentido de coherencia corporativa construida sobre la adhesión y solidaridad de funcionarios alineados con propósitos colectivos, que les permite aislarse de las presiones particularistas de la sociedad. Y enraizada en el sentido de inserción –de esta burocracia– en una serie de lazos sociales concretos, que ligan el Estado a la sociedad y suministran canales institucionales para la negociación y renegociación continua de las políticas.

Como nos explica Evans, no se trata de una autonomía relativa en el sentido marxista –constreñida por los requerimientos genéricos de la acumulación capitalista–, sino de una autonomía inserta en la sociedad que establece los canales necesarios para que el aparato estatal reúna y difunda información para la toma de decisiones, genere consensos, instruya y persuada a los actores privados en la persecución de metas colectivas. En este sentido, los desafíos de construcción institucional del Estado no se limitan, aunque guardan relación, al capital humano de tecnócratas que lo integran, sino que incorporan los tipos de vinculación que el Estado debe generar con la sociedad.

David Stark y Laszlo Bruszt, por su parte, en el libro «*Post-socialist Pathways*» (1998) destacaron el papel de los programas de reforma y las políticas económicas en los procesos de transformación en los países de Europa del Este con la caída del muro de Berlín. Proponen el concepto de “asociación deliberativa” que define un tipo de coordinación entre los diferentes actores sociales, políticos y económicos para promover la expansión de los mercados y mejorar el desempeño del gobierno. Estas coordinaciones en foros deliberativos no solo propiciaron la rendición de cuentas por parte de los políticos, sino también les habilitaron para aplicar programas de reforma coherentes.

El conjunto de estos estudios permite comprender las diferentes estructuras de relaciones sociales y sociabilidades que pueden configurar el mecanismo de mercado y, consecuentemente, las diferentes formas que éste puede asumir. Por lo tanto, este concepto de mercado nos acerca a entender cómo se relacionan o articulan los principios e instituciones plurales en el ordenamiento económico de sociedades con mercado, en sustitución de la idea de sociedades de mercado. Es un avance en la discusión sobre el carácter político y cultural del orden económico, donde el lugar y los alcances del mercado son resultado de decisiones y dinámicas esperadas y no esperadas, y no únicamente de leyes económicas naturales que emanarían de dinámicas autónomas. En suma, esta postura libera la imaginación sociológica para pensar desarrollos alternativos que no requieren la eliminación del mercado como

uno de los mecanismos de coordinación. En consecuencia, posibilita la discusión sobre cómo acoplar el mercado en un marco plural de principios e instituciones y, así, no excluir del análisis los problemas que enfrentan las economías local, nacional y regional en dinámicas competitivas globalizadas.

En conclusión, la definición sociológica del mercado contribuye a entenderlo como un mecanismo de coordinación que puede actuar bajo diferentes marcos normativos, culturales y políticos. En este sentido, este mecanismo puede adquirir diferentes modalidades dependiendo de cómo se articula con otros principios de integración y patrones institucionales. Y, por esto, el mercado necesariamente es una institución social.

## **Cooperación, asociatividad y acción colectiva**

La literatura sobre economía social y solidaria pone mucho énfasis en el rol de la cooperación, la asociación y la acción colectiva; pero, paradójicamente, no ha profundizado suficientemente en los desafíos teóricos y empíricos que implican los vínculos entre personas para lograr objetivos comunes, especialmente en la esfera económica. Cuando hablamos de cooperación nos referimos a un tipo de interacción que involucra a personas, grupos u organizaciones que, de forma espontánea o planeada, colaboran y ponen en marcha esfuerzos para lograr beneficios mutuos o resultados en que todos salen ganando. Los términos asociación y acción colectiva se refieren a procesos de cooperación fundados sobre decisiones voluntarias y con algún grado de reflexividad, para lograr objetivos comunes y afines; aquéllos pueden llegar a ser instituidos de formas muy diversas y en grados de estabilización disímiles en cuanto a su duración en el tiempo.

La importancia de la cooperación, la asociación y la acción colectiva en el seno de la economía ha sido ampliamente estudiada por la sociología económica y el institucionalismo económico. Los beneficios sociales, políticos y económicos de la cooperación son múltiples. En el ámbito estrictamente económico, la cooperación

facilita: (i) la creación de nuevas iniciativas económicas, permitiendo la reducción del riesgo y las barreras de entrada sobre la base de relaciones establecidas, conocimientos compartidos sobre clientes, oportunidades y dinámicas; (ii) la mejora de la productividad a través de la complementariedad de las actividades entre las unidades económicas, el incremento del poder de negociación de las mismas con proveedores y compradores, la utilización colectiva de servicios e información, entre otras ventajas, reduciendo sensiblemente los costos de transacción y producción, y (iii) la promoción de la innovación en productos, procesos y tecnologías al facilitar la aceleración de aprendizajes colectivos a través de la mayor circulación y creación de conocimiento sobre el proceso productivo y su entorno.

En el ámbito social, la asociación y la acción colectiva son medios muy importantes para generar bienes comunes y públicos a través de iniciativas ciudadanas, en un amplio espectro de problemas: el manejo sostenible de los residuos, la gestión de espacios públicos comunes, la gobernanza de recursos naturales renovables y no renovables, la provisión de servicios de cuidado, educación y salud; cuestiones donde la sociedad civil asume un rol protagónico, y mejor aún en coordinación con el sector público y privado. No menos importante es el rol de la asociación y la acción colectiva en la construcción de sociabilidades en el seno de actividades orientadas a la producción de bienes y servicios en que prima el principio de reciprocidad.

En el ámbito político, la asociación y la acción colectiva son centrales en el ejercicio de ciudadanía económica entendida como participación activa en espacios democráticos de debate y deliberación sobre los modelos de desarrollo y las políticas económicas, a nivel local, nacional y global. En términos más específicos, la asociación es el medio para la construcción de demandas colectivas remitidas al Estado y orientadas a expandir los derechos ciudadanos y exigir políticas públicas que garanticen el ejercicio real de los mismos. En este ámbito, los dispositivos no son solo de incidencia política sino también de control social sobre las decisiones y acciones estatales y privadas en defensa del bien común.

Contamos con una amplia literatura sobre el rol de la cooperación en la esfera económica. Se han estudiado experiencias exitosas de circuitos económicos formados por emprendimientos de pequeño porte bajo nuevos tipos de gobernanza económica, en que la cooperación horizontal (entre unidades que ofrecen productos o servicios similares) y la cooperación vertical (entre unidades económicas que ofrecen productos o servicios complementarios) son elementos centrales para la consolidación de tejidos económicos innovadores y con mejoras sostenidas de la calidad de vida de la población en esos niveles territoriales.

Estos nuevos tipos de gobernanza económica se expresan en conceptos como el de *cluster*, circuitos cortos o solidarios, encadenamientos productivos, sistemas agroalimentarios localizados, entre otros. Son nuevas dinámicas económicas en que la competencia entre emprendimientos individuales y colectivos se mantiene como un ingrediente importante; sin embargo, ella adquiere otra forma: en lugar de una competencia en el mercado solo en base a precio, se pasa a una competencia en base a innovación. Esto último se vincula con la creación de nuevos productos, nuevas tecnologías, detección de nuevas necesidades, nuevas formas de organización y gestión, entre otras. Como la innovación no es posible sin cooperación, la competencia y la cooperación no son contradictorias, y su equilibrio es la clave de estos nuevos tipos de dinámicas. La lección obtenida es que la competitividad en el mercado no necesariamente tiene que basarse en unidades aisladas que no cooperan entre sí y que, además, se fundan sobre condiciones laborales precarias.

Los estudios también profundizan las experiencias de territorios, donde no se logró consolidar niveles avanzados de cooperación horizontal o vertical y que, como resultado, mantuvieron dinámicas competitivas con base únicamente en el precio, sin innovación, desarrollo tecnológico ni diversificación y, consecuentemente, en condiciones precarias de trabajo. Los hallazgos de esta profusa literatura muestran no solo la importancia de los distintos ámbitos y niveles de cooperación para dinámicas económicas territoriales virtuosas desde el punto de vista de la generación de

excedentes y de la calidad de vida de la población, sino que también exploran las condiciones políticas, institucionales y sociales que favorecen o no su desarrollo.

En contraste, la literatura de economía social y solidaria asume la cooperación como un hecho generalizado en las iniciativas económicas colectivas como asociaciones, cooperativas y mutualidades. Además otorga muy poca importancia a la asociatividad entre unidades económicas (un tipo de cooperación en la que cada unidad participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para buscar un objetivo común). Esta observación nos lleva a plantear un primer desafío para esta perspectiva: profundizar la comprensión y explicación de la asociatividad al interior de unidades económicas y entre ellas, en la configuración de dinámicas económicas territoriales. Por lo tanto, en identificar los factores políticos, institucionales, económicos y sociales necesarios para la sostenibilidad de los emprendimientos social y solidarios.

Otro hallazgo de las investigaciones sobre cooperación en la esfera económica se refiere al rol de relaciones sociales directas, de normas de reciprocidad y solidaridades de proximidad para generar cooperación horizontal y vertical en los encadenamientos productivos territoriales. Los análisis de las organizaciones económicas fundadas por trabajadores y trabajadoras, en varios países de América Latina, aportan evidencias empíricas que señalan que la inscripción en densas redes de relaciones sociales de vecindad y de parentesco –en las que se sobreponen sentidos de pertenencia étnica, territorial, ocupacional y de clase social– no genera automáticamente *confianza y reciprocidad generalizada*. Tampoco es condición suficiente para la sostenibilidad de niveles de cooperación horizontal y vertical en ámbitos importantes de las actividades socio-económicas de cara a un desarrollo económico solidario y sostenible (Albó 1976; Wanderley, 2004; Torchi e Noroña, 2002; Jiménez, 2009; Bagnasco y Sabel, 1995; Saraví, 1999; Flores y Ton, 2015).

No menos importante es la advertencia que la cooperación, la asociatividad y la acción colectiva no están únicamente al servicio del bien común. Éstas pueden tener un lado oscuro, como en el caso de la formación de pandillas, mafias y carteles en tanto tipos de asociaciones que defienden beneficios privados de grupo, promueven regímenes autoritarios y sostienen sistemas de corrupción. Son muchas las experiencias que indican cuáles son las condiciones institucionales para que la cooperación, la asociación y la acción colectiva actúen a favor del bien común y no se desvirtúen en prácticas orientadas a la defensa de intereses privados o exclusivos de grupos, y al margen de la institucionalidad democrática y del bien colectivo (Ostrom y Ahn, 2003).

Este conjunto de evidencias plantea la importante pregunta: ¿Por qué ciertos tipos de asociatividad y cooperación proclives a un desarrollo económico sostenido son difíciles de construir en la economía popular, social y solidaria en América Latina, pese a la presencia de redes de relaciones personales densas y ciertos niveles de solidaridad de proximidad?

Para responder esta pregunta es importante superar, primero, la definición generalizada de cooperación que abarcaría todas las actividades de un grupo de personas, implícito en el concepto del Factor C de Razeto; y, segundo, la idea de que se puede ubicar la fuente de cooperación en una característica de la estructura social: redes densas de relaciones sociales, sentidos de pertenencia étnicos, de género, de clase u otros valores o principios inscritos en la cultura. En otras palabras, se debe superar la suposición de que existe un sector de la economía caracterizado por la presencia de cooperación generalizada, y que ésta es resultado de disposiciones o motivaciones innatas para cooperar en todas las dimensiones de las actividades económicas.

Esto implica alejarse del paradigma holista que supone actores sobresocializados que no dudan en cooperar por haber internalizado valores y reglas sociales (*homo economicus solidarius*). Este marco niega la necesidad de explicar la construcción social de cooperación tanto al interior de las unidades económicas como



entre ellas.<sup>2</sup> De igual manera es importante no caer en el paradigma atomista basada en el supuesto de individuos que se comportan de forma egoísta y bajo una lógica utilitarista y de corto plazo (*homo economicus neoclásico*). En otras palabras, es importante comprender que la cooperación *no* es un proceso inmanente de disposiciones psicológicas, de inscripción en ciertas culturas, de sentidos de pertenencia étnica o de sectores desfavorecidos socialmente. Al contrario, es un problema teórico y empírico complejo que *no pasa* por la sustitución del *homo economicus* por un *homo solidarius*, desde perspectivas esencialistas del comportamiento humano.

La alternativa está en el paradigma del relacionismo metodológico que no naturaliza la cooperación y, al revés, parte del supuesto de que ésta es una construcción social que requiere reafirmación continuada. La atención se vuelca, entonces, a comprender y explicar la estructuración de expectativas, compromisos, prácticas fundadas en reglas, mecanismos de vigilancia de las mismas, y de sanción en caso de incumplimiento. Estos son los factores que sostienen la emergencia y mantención de la cooperación en el tiempo.

Desde este paradigma, el concepto de confianza –expectativa de colaboración mutua entre las partes involucradas en la interacción– es central para comprender la construcción social de cooperación, asociación y acción colectiva. Simmel (1986, 1908) presenta una muy buena definición de confianza que resalta el acto de depositar esperanza en que el otro cumplirá el acuerdo de reciprocidad, a la vez que la presencia de inseguridad de que efectivamente lo haga: *La confianza es una hipótesis sobre la conducta futura del otro, hipótesis que ofrece seguridad suficiente para fundar en ella una actividad práctica. Como hipótesis, constituye un grado intermedio entre el saber y la ignorancia respecto a ellas. El que sabe, no necesita confiar, el que ignora, no puede siquiera confiar. ¿En qué grado han de*

---

2 La adopción de este marco conceptual en Bolivia ha llevado a lecturas que apuntan a sistemas de valores inscritos en la ética comunitaria de los pueblos indígenas, como fuentes de una propensión social a la cooperación, reciprocidad y solidaridad. Estas lecturas no dan cuenta de los procesos sociológicos que engendran tipos específicos de cooperación, al mismo tiempo que otros son inhibidos.

*mezclarse el saber y la ignorancia para hacer posible la decisión práctica basado en la confianza?* (*ibidem*: 366-367).

La posibilidad siempre presente de incumplimiento de parte del otro, en el proceso colaborativo, y el riesgo de no alcanzar el beneficio mutuo es lo que constituye la necesidad de confiar. De ahí emerge “el problema de la acción colectiva” que han enfrentado las sociedades humanas a lo largo de la historia: la posibilidad de que los participantes, en un esfuerzo o trabajo colectivo, no actúen según lo acordado, de tal manera que no se logre el bien colectivo. En palabras de Ostrom y Ahn (2003): *Cuando se enfrentan a un dilema social o a situaciones de acción colectiva, los participantes pueden con facilidad seguir estrategias de corto plazo, maximizadoras, que los dejan a todos en una peor situación que si hubieran tomado otras opciones disponibles* (*Ibidem*: 171).

La siempre difícil construcción y mantención de cooperación, acción colectiva y asociación, se debe a que éstas generan oportunidades y al mismo tiempo restricciones. De nuevo, en palabras de Ostrom y Ahn (2003): *La decisión de establecer un gobierno de la mayoría como la norma para tomar decisiones específicas de elección colectiva, por ejemplo, crea oportunidades que antes no existían. Las votaciones no existen en la naturaleza. La posibilidad de votar está creada por reglas. Por otro lado, una norma que limita la ladera de tierra en la que un granjero puede sembrar o el tamaño de la orilla sin plantar al lado de un camino, por ejemplo, restringe las actividades a un conjunto más limitado que el previamente disponible* (*Idem*).

Abordar el “problema de la acción colectiva” en el marco del paradigma del relacionismo metodológico implica comprender que la interdependencia entre actores es una condición de la experiencia humana.<sup>3</sup> Desde esta mirada, la cooperación es comprendida como prácticas que profundizan la interdependencia entre actores, ya conectados unos con otros, bajo formatos diversos para lograr objetivos comunes. Estas prácticas emergen de estructuras sociales y cognitivas presentes en sus vidas diarias, las cuales son recreadas y adaptadas por ellos según sean los problemas o tensiones concretas

---

3 Simmel (1986) y Weber (1978).

que enfrentan. Las narrativas sobre estos problemas y tensiones, las formas cómo enfrentarlos y los recursos con que cuentan son parte constitutiva de lo que hacen y del porqué lo hacen. Las estructuras sociales en que están inmersos, son las fuentes para estas narrativas, a la vez que sus prácticas contienen niveles de reflexividad y de decisión entre alternativas sobre cursos de acción.

Debido a que los actores reflexionan sobre sus acciones, posiciones y contextos, sus prácticas combinan continuamente intereses privados y colectivos que no se restringen a una sola dimensión material o simbólica. Los problemas que enfrentan surgen como incertidumbres que necesitan una explicación que oriente las alternativas sobre cómo enfrentarlos. La importancia de la incertidumbre en los comportamientos económicos es explicada por Knight (1971, {1921}) en los siguientes términos: *Los hechos de la vida en este aspecto son muy obvios y un problema de observación directa. Este es un mundo de cambios continuos, un mundo de incertidumbres. Vivimos conociendo algo sobre el futuro, mientras los problemas de la vida, y nuestros comportamientos, surgen del hecho de que conocemos tan poco. Esto es verdad tanto en relación a las actividades económicas como cualquier otra esfera de actividad. La esencia de la situación es actuar de acuerdo a opiniones, de más o menos fundamentos o valor, nunca entera ignorancia ni completa información, solo conocimiento parcial (Ibidem: 199).*

Las prácticas económicas son forjadas, a través de la opinión, en narrativas de sentido común sobre la realidad, que grupos de individuos en interacción llegan a comunicar con base en lenguajes y referencias comunes. En este proceso, analogías con las experiencias pasadas y presentes e imágenes disponibles son los recursos que permiten el intercambio de puntos de vista sobre los resultados posibles de sus actividades, que siempre incorporan riesgos. De esta manera, las estrategias económicas son esfuerzos de reducción de riesgos, que involucran la toma de decisión en relación con la inversión de recursos (capital, tiempo, trabajo).

Como Knight desarrolla: *En el fondo del problema de la incertidumbre en las actividades económicas está siempre esta característica de no conocer los resultados del proceso de producción. Bienes son producidos*

*para satisfacer necesidades; esta producción de bienes requieren tiempo y dos elementos de incertidumbre son introducidos, los cuales corresponden a dos diferentes tipos de expectativas que necesitan ser ejercitadas. Primero, el resultado de las operaciones de producción deben ser estimadas desde el inicio. Es notoriamente imposible decir con certeza estos resultados en términos físicos, las cantidades y calidades de los bienes que resultarán de la inversión de recursos. Segundo, las necesidades que los bienes satisfarán en el futuro son en la misma extensión requieren una predicción que involucra incertidumbre. El productor, por lo tanto, necesita estimar (i) la demanda futura y (ii) los resultados de sus operaciones orientadas a satisfacer estas demandas (ibídem: 237 - 238).*

Los riesgos de la gestión interna de las unidades económicas no son los únicos que los actores tienen que tomar en cuenta en el proceso de toma de decisión. También tienen que evaluar los riesgos implícitos en sus entornos institucionales, económicos y ambientales. Entre éstos se incluyen: cambios en los marcos legales y regulatorios, las dinámicas de mercado emergentes en los espacios nacionales e internacionales, y problemas emergentes en el entorno ambiental como los efectos del cambio climático. No menos importante son los problemas personales y familiares.

En el primer nivel, las incertidumbres surgen de cambios en la legislación que regula las dinámicas económicas, en las intervenciones gubernamentales, y en las acciones de otros actores económicos. Esta dimensión se expresa en leyes, políticas, prácticas y percepciones compartidas. En el segundo nivel, las incertidumbres surgen de posibles falencias en la oferta de materia prima y otros insumos por innumerables razones, de cambios introducidos por sus competidores, cambios en las políticas a nivel local, entre otros. A nivel personal y familiar, los y las productoras también enfrentan la posibilidad de enfermedad, muerte, desastres naturales u otros, que son fuentes de mucho riesgo en contextos de ausencia de seguridad social y de alta dependencia de su propio trabajo para la continuidad del emprendimiento.

Proponemos que la emergencia o no de las estrategias de cooperación pueden ser mejor comprendidas en el marco de las incertidumbres que enfrentan los actores económicos, y de cómo

son comprendidas por ellos. En la medida que las incertidumbres se inscriben en diferentes ámbitos (micro, meso y macro), los comportamientos de los actores solo pueden ser descubiertos con la investigación empírica de las estructuras de relaciones sociales y de los marcos institucionales y regulatorios que los implica. Éstas presentan dos dimensiones: (i) relaciones personales y directas que incluyen expectativas normativas, búsqueda de aprobación mutua e intercambios recíprocos, y (ii) relaciones impersonales e indirectas en agregados sociales más amplios que definen la posición de los actores, sus alternativas de acción y, en gran medida, los resultados que pueden alcanzar (Granovetter, 1990). Ambas dimensiones están cruzadas por relaciones de poder y conflicto que no pueden ser eliminadas por principios puros de reciprocidad y solidaridad.

Estas dos dimensiones son importantes para explicar cómo se configuran las prácticas y las relaciones económicas en contextos específicos espacio-temporales. No solo ambas regulan las acciones de los actores, sino también moldean los recursos disponibles (simbólicos y materiales) para el trabajo de organización de la cooperación y la organización del trabajo cooperativo.

En otras palabras, el proceso social de identificar intereses sociales y económicos comunes y de organizar esfuerzos colectivos para alcanzarlos no es un proceso abstracto y, por lo tanto, debe ser explicado en sus prácticas concretas. La cooperación, en sus diferentes formas y niveles, es resultado de conexiones sociales y cognitivas que llegan a articular comunidades de intereses y la organización de esfuerzos colectivos; éllas no eliminan conflictos y disputas al interior del grupo, por lo que la construcción de confianza es un proceso siempre inacabado. El trabajo de organización de la cooperación empieza a partir del reconocimiento de la mutua dependencia y de intereses comunes, y continúa con el de la construcción de reglas y sanciones para sostenerla. Ambos dependen de los recursos sociales, cognitivos y materiales que los actores disponen, los cuales van más allá de la unidad económica.

Para seguir en esta vía de análisis, se visualiza la cooperación y la asociatividad como cadenas o redes de actores y no de pacientes, en que lo que circula en las redes está en las manos de

cada uno, y todos le dan forma de acuerdo a sus diferentes proyectos, percepciones e intereses (Latour, 1988). En este caso, la atención se vuelca hacia los recursos de los que pueden hacer uso los miembros de una sociedad para llegar a acuerdos legítimos en la práctica, con base en principios de equivalencia (Boltanski y Thévenot, 1991). Este giro posibilita abordar la complejidad de los procesos de asociación, a través de los cuales personas concretas con intereses diversos convergen hacia una forma de colectividad desde sus singularidades.

Esta perspectiva asume que las capacidades para la generación de auto-empleo, la formación de cooperativas y asociaciones y, aún más, para una gobernanza económica solidaria en cadenas de agregación de valor, no están dadas y no son de fácil constitución. El objetivo, entonces, es identificar las condiciones que facilitan u obstaculizan la asociatividad y la acción colectiva en los tejidos económicos de América Latina.

Esta cuestión abre un conjunto de problemas teóricos, como la importancia de la construcción de conocimiento compartido localmente y que requiere el desarrollo de redes y asociaciones entre productores y agentes económicos y políticos. Sin un proceso de formalización de acuerdos al interior de las organizaciones y entre organizaciones económicas, sobre los fines económicos y los medios para alcanzarlos, el desarrollo de capacidades de producción de bienes y servicios a nivel local se ve muy limitado (Cronnon, 1991). Este proceso pasa por cooperación y construcción de un “nosotros” (identidad colectiva), que es el desafío que enfrentan muchas localidades.

En esta dirección se abren varios problemas teóricos y prácticos como, por ejemplo, las limitaciones de sociabilidades económicas fundadas en normas de obligación, reciprocidad y cooperación presentes en localidades que no favorecen la emergencia de otros tipos de cooperación y asociación en las unidades económicas y entre sí. Esto nos lleva a la discusión sobre las bases de la confianza en los territorios.

La relación entre conocimiento público local y conocimiento público universal es un tema implícito en este debate. El “conoci-

miento universal” deja de ser definido por características intrínsecas de superioridad técnica, para ser definido por el grado de extensión que adquiere en redes más allá del nivel local. En este sentido, el “conocimiento público universal” fue en sus inicios conocimiento local y todo conocimiento local puede, en principio, convertirse en “conocimiento universal”. La cuestión es cómo resolver la batalla entre conocimiento universal y local. Uno de los peligros es la imposición de un conocimiento con autoridad universal (Scott, 1975) en situaciones locales, cuyo conocimiento local puede ser superior para encontrar soluciones a los problemas de la comunidad.

En otras palabras, si bien existe un consenso sobre los resultados positivos de la cooperación, la asociatividad y la acción colectiva en la esfera económica, muchas interrogantes siguen pendientes en relación a las condiciones y factores que inciden en su construcción. Esta es una interrogante central en los estudios sobre economía social y solidaria y sobre desarrollo de políticas públicas y programas de fortalecimiento de la cooperación, la asociatividad y la acción colectiva en territorios concretos.

## **Economía solidaria y economía feminista**

Un tema emergente en la literatura sobre economía social y solidaria (ESS) es el referido a la inclusión de la equidad de género en diálogo con la economía feminista (EF). Existen muchas afinidades entre los dos enfoques. Una primera está en la convergencia de la crítica a los supuestos de la economía neoclásica. Una segunda se asocia al relieve, en ambas propuesta, del principio de subsistencia y la institución de la administración doméstica. Una tercera tiene que ver con el principio de equidad que está en los fundamentos tanto del movimiento de ESS como del movimiento de EF.

Pese a estos elementos comunes, son muchos los desafíos teórico-metodológicos para tratar las relaciones de poder y subordinación en las familias, las comunidades y las asociaciones que componen la esfera de la economía social y solidaria. Entre ellos,

el establecer un diálogo estrecho con la reflexión feminista sobre economía e incorporar sus avances conceptuales y empíricos para abordar la diversidad de contradicciones y relaciones de poder vigentes en todas las esferas económicas.

Para ello, es importante recuperar varias contribuciones de la reflexión feminista, sobre todo las referidas a las evidencias empíricas sobre la presencia de mecanismos asimétricos de asignación de recursos, responsabilidades y trabajo entre los individuos en el hogar, en las asociaciones, en las comunidades, en las empresas y en el Estado; los que generan relaciones de poder y de dominación no democráticas. Una consecuencia de estas evidencias para la economía social y solidaria es la necesidad de abandonar el supuesto en torno a que la economía solidaria está constituida necesariamente por relaciones horizontales de igualdad y por reciprocidad generalizada en todos sus niveles.

Otra contribución central es el cuestionamiento de la separación entre esfera pública y privada para comprender la estructuración de las relaciones de poder y de dominación masculina. Las realidades socio-laborales de hombres y mujeres están constituidas en las intersecciones entre el hogar y el mercado; entre las actividades orientadas a generar ingreso y aquellas vinculadas con la reproducción de las familias y las comunidades. Ambas actividades (remuneradas y no remuneradas) son re-conceptualizadas como trabajo al requerir esfuerzo físico, emocional y psicológico, y disponibilidad de tiempo en procesos de agregación de valor. Esta crítica condujo a redefinir el concepto de economía como el conjunto de actividades de producción y consumo de bienes y servicios necesarios para la vida humana, independientemente de su valor de compra y de la intermediación del precio (o de su nivel de mercantilización). En otras palabras, el concepto de trabajo desde la perspectiva feminista no se restringe a las actividades generadoras de ingreso pues, aunque las actividades en el ámbito de los hogares y comunidades no se intercambien vía mercado, son indispensables para la reproducción de las personas, familias, y la sociedad en general.

Desde esta visión plural de la economía, una tercera contribución del feminismo reside en la construcción de herramientas



metodológicas para analizar el hogar, entre otras esferas, como institución económica de generación, distribución y consumo de bienes y servicios. Al mismo tiempo, como ámbito que constituye un espacio reproductor de relaciones sociales de género, generación y clase. Esta metodología permitió entender, por un lado, cómo el sexo, la edad y la clase social son ejes estructuradores de la división del trabajo y de las identidades de género dentro y fuera del hogar. Y, por el otro, la articulación entre cooperación y conflicto en las relaciones sociales y económicas. Se evidenció que los hogares son unidades heterogéneas donde caben diversas dinámicas generacionales y de género, de conflicto y cooperación, y que conjugan diferencias de poder, intereses, expectativas, responsabilidades y bienestar.<sup>4</sup>

En estrecha relación con lo anterior, está la contribución del feminismo a la definición del mercado como una institución constituida por prácticas sociales entre agentes imbricados en marcos sociales y culturales, que no se comportan únicamente como agentes atomizados que buscan maximizar sus utilidades. En base a amplias evidencias, mostró cómo las decisiones de contratación, las oportunidades de capacitación y movilidad laboral y la definición del nivel salarial de hombres y mujeres no están exentas de costumbres, prejuicios y estereotipos socialmente estructurados. Las construcciones de género y las prácticas de discriminación en el mercado de trabajo explican parte importante de la segregación ocupacional y las brechas de ingreso entre unos y otras.

Como se puede apreciar, la economía feminista avanzó mucho en el análisis de las relaciones de poder y subordinación entre hombres y mujeres en todos las esferas institucionales de la economía incluido el mercado, el hogar, las asociaciones y el Estado. En contraposición, la literatura sobre economía social y solidaria puso énfasis en las relaciones equitativas entre socios-trabajadores al interior de las unidades económicas, y menos en las relaciones de poder y de subordinación por razones de género.

---

4 Para una revisión más detallada de esta literatura y un análisis empírico sobre el caso boliviano, consultar Wanderley (2003).

El marco conceptual de la economía feminista alerta sobre los desafíos que enfrentan los movimientos orientados a la democratización de la economía y la sociedad para no reproducir el *status quo* del orden patriarcal de género. En este propósito, es fundamental visualizar las contradicciones y relaciones de poder vigentes en todos los tejidos socio-económicos, como requisito para problematizar la suficiencia o insuficiencia de las propuestas de des-mercantilización; esto significa disminuir el rol del mercado en la protección social para promover equidad de género, en tanto no están acompañadas de otras propuestas de des-familiarización de las responsabilidades reproductivas y de cuidado. En otras palabras, la inclusión del objetivo de desnaturalización –vía la democratización– de la división sexual del trabajo en la esfera reproductiva y productiva es central para prevenir los efectos negativos, directos e indirectos, sobre las mujeres que pueden tener tanto las posiciones conservadoras como las posiciones políticas progresistas.<sup>5</sup> Al mismo tiempo, lo es también para avanzar en los cimientos de organización de una “otra economía”.

La economía feminista también tiene mucho que aprender de la economía social y solidaria; en este sentido, es importante la articulación de las luchas por la superación del sistema patriarcal con las luchas de los movimientos sociales indigenistas, clasistas, biopolíticos de la sexualidad y, a la vez, con las luchas más amplias como las ambientalistas y antiglobalización neoliberal. Éstas incluyen, al menos, la búsqueda y/o fortalecimiento de “otra economía” que hoy enrola a una mayoría de mujeres. También está el desafío de repensar las alternativas de políticas sociales (solidaridad sistémica) que efectivamente incorporen las potencialidades de la solidaridad de proximidad, presentes en la sociedad, para generar protección y bienestar social.

---

5 Un ejemplo de estas políticas es la nueva reforma educativa en Bolivia que reafirma que la educación preescolar es responsabilidad de las comunidades y familias y, de esta forma excluye el Estado de esta responsabilidad.

## **La relación entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad**

Otro desafío de la literatura sobre economía popular y solidaria apunta a profundizar la inscripción de las unidades económicas populares y solidarias en la estructura social, económica y política más amplia; y, en específico, a las implicaciones de su exclusión o marginalidad en la solidaridad sistémica (sistemas de protección y seguridad social) de sus países. En contextos de precariedad e informalidad, como en América Latina, los actores de la economía popular y solidaria enfrentan inseguridades básicas para la reproducción de sus vidas que no pueden ser resueltas por la solidaridad de proximidad. En nuestros países no es posible privilegiar esta última suponiendo que la solidaridad sistémica ya está establecida, o que ésta puede ser substituida por la solidaridad de proximidad.

La necesaria complementariedad entre la solidaridad de proximidad y la solidaridad sistémica deviene de la importancia de la construcción de comunidades políticas de ciudadanos y de un orden económico propicio a la cohesión social, a la disminución de las desigualdades, a la eliminación de la pobreza, al derecho al trabajo socialmente valorizado, y a la creación de condiciones para que individuos y colectividades enfrenten los riesgos sociales y construyan identidades sociales. Estos son desafíos para la solidaridad sistémica, de la que no pueden prescindir las sociedades modernas (Castel, 2004).

La discusión europea sobre economía solidaria y economía social se inscribe en contextos de Estados de Bienestar Social construidos en la segunda post-guerra que, si bien están en crisis, todavía mantienen un nivel de protección social muy superior al de otros continentes. Es en este marco que se plantea que la solidaridad sistémica, fundada en el concepto de ciudadanía social y establecida por el principio de redistribución a través del sector público, ya no es suficiente para enfrentar la exclusión, la anomía y el individualismo; por lo que se aboga por nuevas prácticas, principios y espacios institucionales que operen a favor de la creación y el mantenimiento del vínculo personal en la promoción de

bienes comunes, la formación de identidades sociales y de acción colectiva. Esta discusión se enmarca en las alternativas y complementaciones entre los instrumentos de política social en países que ya avanzaron en la institucionalización de derechos sociales, pero que perdieron en sociabilidad primaria (Laville, 2009).

En América Latina, cuya experiencia dominante no se funda sobre regímenes de bienestar universales ni en la institucionalización de servicios y bienes colectivos que materializan los derechos sociales (Ocampo, 2008), el problema de la relación entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad requiere otro planteamiento. Aquí se impone un horizonte político y un marco analítico diferente al planteamiento europeo, por cuanto la atención debe orientarse al fortalecimiento tanto de la solidaridad sistémica como de la solidaridad de proximidad para lograr el objetivo del vivir bien de todos, con base en la producción de bienes y servicios en un marco natural y relacional que conjugue los principios de mercado, redistribución, reciprocidad y subsistencia.

Esto nos lleva a un desafío teórico-metodológico: ¿cómo incluir en el análisis la inscripción estructural de las unidades económicas de la economía solidaria en relación con la solidaridad sistémica (protección social) específica en cada país, dado que ésta está estrechamente asociada a los patrones de crecimiento económico y las configuraciones políticas?<sup>6</sup>

Las respuestas a esta pregunta requieren de análisis empíricos sobre las realidades y dinámicas socio-económicas en contextos históricos específicos. A continuación presentamos un estudio de caso, sobre asociaciones de mujeres productoras en Bolivia, que resalta tanto los beneficios de la solidaridad de proximidad como sus limitaciones, en un contexto de insuficiencia de solidaridad sistémica para generar “otra economía”.

El estudio de los tejidos económicos en Bolivia muestra que las mujeres son actoras centrales en la economía popular. En 2011,

---

6 Para un análisis del marco conceptual que vincula el patrón de crecimiento y los regímenes de bienestar (solidaridad sistémica), consultar Wanderley (2009).

alrededor del 70% de la población ocupada femenina y el 56% de los varones ocupados generaban sus propias fuentes de trabajo en unidades económicas familiares y de pequeño porte. Las razones que mencionan las mujeres para generar sus propias fuentes de trabajo son varias. La primera, y tal vez la más importante, se funda en la división sexual del trabajo y en la necesidad de conciliar el trabajo de cuidado en sus hogares con el trabajo remunerado. Esta es una condición central común a todas las productoras con hijas e hijos pequeños y adolescentes. Ellas asumen como su responsabilidad el cuidado de sus descendientes; además, debido a la carencia de servicios públicos o subsidiados de cuidado infantil, los niños menores de cinco años son, en su mayoría, cuidados en el seno de las familias. Por esto, las mujeres perciben que la creación de sus propias fuentes de trabajo les facilita articular la generación de ingreso con el cuidado de sus hijos e hijas; así, también, pueden prevenir una serie de riesgos que enfrentan los y las niñas y jóvenes: malas influencias, abandono de la escuela, inseguridad ciudadana (robos, asaltos, violaciones), exposición a enfermedades y accidentes. De esta manera, su entrada al mercado de trabajo está condicionada por las alternativas de cuidado de los miembros familiares que requieren atención intensiva.

Una de las formas de integración al universo del auto-empleo es por la vía de asociaciones de productoras.<sup>7</sup> Estas pueden ser clasificadas en tres grupos según el criterio de composición por sexo: las formadas únicamente por mujeres, las compuestas por hombres, y las asociaciones mixtas. Se observó que la composición por sexo estructura dinámicas internas diferenciadas.

La opción por organizaciones exclusivas de mujeres se funda, en gran medida, en la comprensión de su posición desigual en las organizaciones mixtas y del conjunto de problemas que se derivan de ellas. Las mismas mujeres explican que, frente a las profundas

---

7 El entramado organizacional que resulta del conjunto de asociaciones es complejo, con vinculaciones diversas entre entes matrices que continuamente cambian en el tiempo y en el espacio socio-territorial nacional. Wanderley, Sostres y Farah (2015).

dificultades para transformar las organizaciones mixtas y generar las condiciones internas que les permita enfrentar sus responsabilidades de género, prefieren fundar asociaciones solo de mujeres. Encuentran que esta estrategia les libera del enfrentamiento en contra de las enraizadas prácticas patriarcales de sus compañeros. Aunque esta estrategia se muestra exitosa desde la perspectiva de las involucradas, abre la interrogante sobre su eficacia para generar cambios en las estructuras simbólicas y sociales que reproducen las relaciones de poder y dominación entre hombres y mujeres.

En este contexto, la asociación entre mujeres para producir juntas, se convierte en una alternativa que les permite conciliar vida laboral y familiar, a través de los siguientes mecanismos: la combinación entre la producción en el hogar y la producción conjunta fuera del hogar, la flexibilidad de los horarios de trabajo en el taller y la posibilidad de llevar a los hijos al lugar de trabajo.

Sin embargo, la elección de la vía asociativa no se basa exclusivamente en la posibilidad de coordinación entre vida laboral y familiar. La asociación horizontal, transparente y participativa, ofrece beneficios sociales y personales igualmente valorizados por las productoras. La asociación es percibida como un espacio de convivencia y apoyo mutuo muy importante. Muchas relatan cómo el ingreso a la asociación les permitió romper una situación de aislamiento y soledad en el espacio del hogar, y contar con un espacio social para hablar, compartir tristezas y alegrías, contar sus problemas y recibir apoyo.

La producción asociada además les permite la continuidad de relaciones de trabajo y formas de vida que conocen y valoran. El control del proceso de producción, los acuerdos mutuos de respeto y la distribución de responsabilidades y de los ingresos hacen parte de una forma de organización del trabajo muy apreciada. Son recurrentes las experiencias en otras “asociaciones” o en micro/pequeña empresa, donde su trabajo no era adecuadamente remunerado y valorizado, y donde la relación de autoridad les oprimía.

Las mujeres consideran que la asociación es un espacio de aprendizaje integral y constante, a través de apoyos brindados por otras asociaciones e instituciones. Relatan que la asociación les

facilitó el acceso a cursos de formación y capacitación en diversas áreas, abriendo la posibilidad de aprender sobre sus derechos, perfeccionar los conocimientos técnicos y de mercadeo. Entienden que la asociación les brindó la oportunidad de desarrollar nuevas habilidades como las de expresarse mejor, perder el miedo de hablar, conocer nuevas instancias y perfeccionarse técnicamente.

Para las mujeres migrantes de primera generación, la participación en este tipo de asociación también les permite la integración al nuevo espacio urbano, mediante la generación de una comunidad entre iguales que les otorga pertenencia y les facilita una red de relaciones con otras asociaciones e instituciones. De este modo, la asociación se convierte en un medio para fortalecer las redes de relaciones personales entre mujeres productoras, a la vez que les permite expandir los contactos externos con instituciones y organizaciones públicas, privadas, no gubernamentales y otras asociaciones. La participación en la asociación significa, por lo tanto, una comunidad de proximidad, el acceso a nuevos recursos materiales (monetarios) y no materiales (conocimientos, habilidades y destrezas) en redes de reciprocidad.

Las asociaciones también juegan un rol importante de protección social a través del intercambio no mercantil de servicios y bienes de primera necesidad para enfrentar situaciones de crisis. Debido a que la mayoría de las productoras no cuentan con ningún tipo de seguro social propio, de salud o de vejez, ellas dependen de la ayuda de las redes de relaciones personales –familiares, vecinales y de compañeras de las asociaciones– en situaciones de enfermedad, accidente o muerte. Los relatos muestran que la solidaridad de proximidad es un factor clave en las asociaciones.

Sin embargo, la solidaridad de proximidad funciona principalmente para emergencias. En los casos de enfermedades crónicas que requieren atención continua y de mediano y largo plazo como, por ejemplo, cáncer, enfermedades pulmonares y otras asociadas a la vejez, estas mujeres no pueden apoyarse sobre la solidaridad de proximidad. Al no contar con seguros de salud, simplemente no tienen ningún tipo de atención. No es exagerado afirmar que estas mujeres, que despliegan iniciativas de ayuda mutua y

de cooperación en redes sociales con limitado acceso a recursos monetarios y en un contexto de limitada solidaridad sistémica, no tienen derecho a enfermarse y a envejecer. Ellas se encuentran en una situación de total desprotección que la solidaridad de proximidad no puede resolver. Estos testimonios indican la importancia de políticas sociales (solidaridad sistémica) que se complementen con la solidaridad de proximidad para la superación de la situación de precariedad y vulnerabilidad.

No menos importante es comprender las limitaciones de la solidaridad de proximidad para la emancipación de las mujeres. Pese a que las actividades remuneradas y asociadas son un paso importante, no necesariamente transforman su posición de subordinación en el ámbito doméstico o promueven cambios en la división del trabajo al interior de las familias. Para la mayoría de las entrevistadas, la responsabilidad del cuidado al interior de la familia es parte de la condición natural de ser mujer, y su participación en la provisión de recursos monetarios para la familia solo se justifica como ayuda al esposo, incluso cuando en realidad son las principales proveedoras. Tampoco es suficiente para erradicar la práctica de violencia física, emocional y psicológica intra y extra-familiar.

Igualmente importante es el hecho que la solidaridad de proximidad en las asociaciones de mujeres no conlleva automáticamente la ampliación de la participación de las mujeres en los cargos representativos de las organizaciones matrices; así como tampoco supone la priorización de sus demandas en los pliegos petitorios presentados al gobierno por los entes matrices. La cultura patriarcal y las prácticas de subordinación y vulneración de derechos son temas que requieren la coordinación de transformaciones tanto a nivel de la solidaridad de proximidad como más allá de ella.





# Conclusiones

La economía social y solidaria interpela el orden predominante que produce y reproduce el incremento de las desigualdades, el empobrecimiento y marginalización de amplios sectores sociales, la degradación ambiental y el achicamiento de los espacios democráticos de deliberación ciudadana sobre la economía y el desarrollo. Desde una postura crítica, propone un prisma analítico alternativo para interpretar los resultados sociales y políticos negativos del modelo económico hegemónico; éstos dejan de ser meras consecuencias de una inadecuada estrategia de desarrollo para ser comprendidos como productos de todo desarrollo impulsado por el principio de expansión ilimitada de la apropiación, ganancia y acumulación privadas de capital.

## **Perspectiva plural de la economía**

Al partir de una perspectiva plural de la economía con base en el supuesto que las realidades económicas están ordenadas por principios y patrones plurales, la economía social y solidaria orienta la investigación a la comprensión de cómo esos diversos principios y patrones articulan los procesos de financiamiento, producción, distribución y consumo de bienes y servicios, y generan resultados socio-económicos y ecológicos más o menos afines con la sostenibilidad de la vida.

La perspectiva teórica y metodológica plural comprende la economía como parte de la sociedad y enfatiza el rol de la política en la configuración de las economías contemporáneas, a las que caracteriza como formas específicas de articulación de principios y patrones institucionales de integración de las relaciones socio-económicas. Este marco posibilita superar los debates polarizados entre Estado y mercado a través de la visibilización de principios y patrones plurales presentes en un contexto específico, así como de alternativas de desarrollo que no se agotan en la disyuntiva entre modelo neoliberal o modelo estatista. De igual manera, alerta sobre los riesgos anti-democráticos que derivan de la autonomización de uno de los principios y patrones institucionales respecto de los otros, sea ese el Estado, el mercado, la comunidad o redes sociales o el hogar.

### **Existencia de diferentes formas de organización de la economía: nivel micro, meso y macro**

En los últimos treinta años se vienen fortaleciendo movimientos sociales y políticos que reconocen y promueven diversas formas de organización económica en los diferentes continentes: cooperativas o asociaciones de producción y comercialización, mutualidades, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro, empresas o emprendimientos sin fines de lucro (prohibición de la repartición de beneficios entre los socios) o con lucros limitados (distribución limitada de beneficios entre los propietarios o miembros de la organización), colectivos de generación de renta, cantinas o comedores populares, empresas de trabajadores (micro, pequeña y mediana), redes y clubes de intercambio, grupos de producción y comercialización ecológica, comunidades productivas indígenas y campesinas, circuitos cortos de comercialización, organizaciones de apoyo a las iniciativas de autogestión, entre otras.

Estas formas –alternativas a la empresa privada orientada a la maximización de ganancias y a la lógica estatal– fueron adoptan-

do denominativos variados en las diversas regiones del mundo: tercer sector, empresa o emprendimiento social y solidario. La ampliación del concepto de economía y sus múltiples alternativas de ordenamiento a nivel micro (unidades económicas), a nivel meso (dinámicas sociales y económicas en espacios territoriales y sectoriales), y a nivel macro (modelos de desarrollo) abre campos cognitivos y políticos para la articulación de energías sociales y políticas que se movilizan para aportar a transformaciones orientadas hacia otra economía u otro desarrollo.

### **Marcos institucionales diversos para impulsar la pluralidad económica en los diversos continentes**

El reconocimiento de la pluralidad económica ha abonado cambios en los marcos legales de diferentes países, que dan respuestas jurídicas a las nuevas formas organizativas que, de lo contrario, no tendrían las condiciones para desarrollar todas sus potencialidades. Los procesos en cada país siguen cursos específicos según sus características y trayectorias históricas. La amplitud de los cambios institucionales entre países y la profundidad de los procesos específicos corroboran la importancia que cobran estos espacios para un otro desarrollo en los albores del siglo XXI.

### **Dimensión política y académica de la economía social y solidaria**

La perspectiva crítica y emancipadora de la economía social y solidaria articula dos registros –político y académico– que replantean la relación entre universidad y política y establecen nuevos desafíos para el oficio académico en su vinculación con los destinos de la sociedad en que está inmerso. Estos desafíos son multidimensionales y complejos. En específico, está el reto de articular dos compromisos: el conocimiento *sui generis* de las ciencias sociales, y el compromiso político con las luchas populares y emancipadoras.

Este desafío pasa por interrelacionar ambas esferas: académica y política y, al mismo tiempo, no subordinar una a la otra.

En este sentido, la discusión sobre la economía social y solidaria asume su carácter público, en el sentido planteado por Burawoy (2005), como una perspectiva orientada a diferentes públicos y no solo al círculo de profesionales al interior de la Academia. De este modo, reclama un rol más activo de las ciencias sociales en las discusiones sobre cuestiones políticas y de políticas públicas, en un diálogo más estrecho con los activismos políticos, los movimientos sociales y organizaciones de base en defensa de la sociedad civil asediada por la intrusión del mercado y del Estado.

Se advierten dos alternativas epistemológicas en la discusión académica sobre la economía solidaria. Por un lado está la propuesta que pone en tela de juicio la separación entre realidad y utopía en el análisis empírico, y por otro lado se halla la propuesta de mantener las fronteras entre la esfera política y la esfera académica en tanto discursos diferentes, pese a su estrecha relación.

El presente libro argumenta a favor de esta última alternativa epistemológica y considera que las ciencias sociales (en todas sus vertientes teóricas incluida la teoría neoclásica) no gozan de neutralidad normativa (los problemas de investigación y el enfoque analítico están siempre informados por principios normativos, éticos o políticos del investigador) y que su carácter *sui generis* (la especificidad del discurso científico frente a otros discursos) radica en el rigor lógico y la adecuación empírica de la argumentación, independientemente de la disputa política en la esfera pública.

El reconocimiento de las premisas normativas del conocimiento científico lleva a admitir que éste no puede alcanzar, aún en su máximo desarrollo, ni el conocimiento definitivo de las leyes sociales ni la definición –con autoridad científica y técnica– de la forma ideal de organización social. Por lo tanto, el conocimiento académico y técnico no puede pretender sustituir o dominar el campo de la política apelando a una razón superior. Su aporte al debate público y político requiere el cumplimiento de reglas del oficio académico en el esclarecimiento de las correlaciones y patrones empíricamente verificables.

## **Economía solidaria: entre el concepto minimalista y maximalista**

En la discusión sobre economía solidaria se advierten dos vertientes en la construcción del objeto de estudio. La primera opta por un *concepto minimalista* de las unidades económicas que componen la economía solidaria, con base en criterios sobre su forma organizativa tales como propiedad colectiva, autogestión democrática y combinación de objetivos sociales y económicos. La segunda opta por un *concepto maximalista* de las unidades económicas en referencia a los valores que fundamentan las prácticas de los actores de la economía solidaria; estos serían igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente, como los propios de una racionalidad solidaria.

Efectivamente, en la esfera política, el concepto maximalista de economía solidaria tiene raíces en movimientos ciudadanos, investigadores, productores y consumidores comprometidos con los principios de igualdad, solidaridad, justicia y protección del medio ambiente en varios países. Este concepto constituye una potente herramienta política para disputar, en la esfera pública, una nueva escala de valores que permita evaluar la contribución de las diversas formas de actividad económica al desarrollo de las sociedades más allá de los parámetros de mercado. De esta forma, también pone en tela de juicio el concepto mismo de desarrollo que pasa a ser entendido en un sentido mucho más amplio: procesos orientados a la generación de riqueza con sostenibilidad ambiental, distribución equitativa, y bajo principios y valores democráticamente construidos. En este sentido, el concepto maximalista de economía solidaria se convierte en un parámetro prescriptivo con criterios claros para orientar la reestructuración de las organizaciones económicas y las acciones políticas de cara a un orden más justo, solidario, inclusivo y sostenible. De igual manera, visibiliza las ventajas sociales y económicas de otras modalidades organizativas basadas en la autogestión colectiva.

Sin embargo, la transferencia no mediada de los ideales del movimiento político al objeto de estudio contiene problemas para

hacer avanzar la comprensión de las dinámicas sociales y económicas de las organizaciones colectivas gestionadas por socios-trabajadores y orientadas a fines sociales y económicos. Entre ellos:

- (i) La imputación al objeto de estudio (principalmente los actores de la economía popular en América Latina) de un proyecto político emancipador y contrahegemónico sobre la base de la existencia (o el potencial) de sociabilidades anticapitalistas, cuyo eje central es la solidaridad. Este concepto corre el riesgo de orientar la investigación a la búsqueda del sujeto del proyecto político antes que a comprender la complejidad de las prácticas y dinámicas de los actores sociales y económicos organizados colectivamente bajo modelos de autogestión. Esta postura limita la reflexividad crítica por la presión que ejerce el activismo político y sus fines prescriptivos. Esta presión provoca que las contradicciones que se puedan encontrar en las prácticas de sujetos concretos tiendan a ser minimizadas o no problematizadas en el análisis.
- (ii) El concepto maximalista de economía solidaria deriva en nuevas definiciones de la economía popular que incluyen supuestos fuertes sobre los significados y motivaciones que comparten los actores, y sobre los principios estructuradores de las iniciativas económicas como, por ejemplo, una nueva ética de vida como la valorización de los seres humanos y el respeto por la naturaleza. Este supuesto, además de contradecir la visión plural de los comportamientos de los actores y de esencializar la cultura y la identidad, también vulnera la regla de adecuación empírica del discurso académico cuando las evidencias empíricas no corroboran este supuesto. Por otro lado, la consecuencia lógica de este concepto es la exclusión de las organizaciones, iniciativas y emprendimientos que no comparten los valores y principios de igualdad, solidaridad y protección del medio ambiente, aunque presenten formas organizativas fundadas en trabajo colectivo, autogestión, solidaridad de proximidad y fines sociales en coordinación con fines económicos.

- (iii) Finalmente, el supuesto del Factor C –tal como incorporado en el concepto maximalista: presencia generalizada de compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma, colaboración– limita el análisis de los problemas teóricos y políticos de la acción colectiva, la cooperación y la asociatividad en las iniciativas promovidas por los y las trabajadores/as. De esta manera contribuye a no problematizar la construcción, mantención y expansión de la cooperación y la asociatividad en la economía popular y solidaria.

En otras palabras, la construcción maximalista del objeto de estudio dificulta el análisis de las relaciones sociales que estructuran las experiencias concretas de cooperación en todas sus dimensiones y tipos. Asimismo, marginaliza un conjunto de interrogantes como, por ejemplo, el por qué la asociatividad y la cooperación al interior de unidades económicas y entre éstas son difíciles de construir en la economía popular en América Latina; y, por tanto, cuáles son las razones para que constituyan la excepción y no la regla.

## **Desafíos académicos de la economía social y solidaria**

### *El concepto de mercado*

Uno de los temas todavía insuficientemente trabajado por la literatura sobre economía social y solidaria es el referido al concepto de mercado y su relación con los otros principios de integración económica. El concepto de mercado, en esta literatura, está todavía muy apegado a la teoría económica neoclásica que lo vincula con la institucionalidad del mercado libre y autorregulado. Esta definición cierra la posibilidad de comprender el mercado como un proceso y espacio de relaciones socialmente instituido y, por tanto, pasible de regirse por normas y regulaciones plurales. También dificulta la comprensión de dinámicas híbridas de cooperación y competencia, que articulan las relaciones económicas.



La nueva sociología económica tiene mucho que aportar al respecto. Con base en el concepto de mercado entendido como proceso socialmente instituido, la nueva sociología económica desarrolló estudios empíricos sobre el funcionamiento de los mercados como estructuras sociales. En contraposición al concepto neoclásico del mercado, que lo entiende como un mecanismo abstracto de definición del precio y resultado lógico de la propensión universal del *homo economicus* atomizado y utilitarista, los estudios sociológicos muestran el mercado como un mecanismo de coordinación sostenido por relaciones personales e impersonales entre actores sociales que comparten prácticas, marcos cognitivos y actúan bajo reglas formales e informales.

El concepto sociológico del mercado posibilita comprender cómo se relacionan o articulan los principios e instituciones plurales en el ordenamiento económico de sociedades *con* mercado, en sustitución de la idea de sociedades *de* mercado. También permite avanzar en la discusión sobre el carácter político y cultural del orden económico, donde el lugar y los alcances del mercado son resultado de decisiones y dinámicas esperadas y no esperadas, y no únicamente producto de leyes económicas naturales que emanarían de dinámicas autónomas. En suma, esta postura libera la imaginación sociológica para pensar desarrollos alternativos que no requieren eliminar el mercado como un mecanismo más de coordinación. En consecuencia, posibilita la discusión sobre cómo acoplar el mercado en un marco plural de principios e instituciones y, así, no excluir del análisis los problemas que enfrentan las economías local, nacional y regional en dinámicas competitivas globalizadas.

### ***Cooperación, asociatividad y acción colectiva***

La literatura de la economía social y solidaria pone mucho énfasis en el rol de la cooperación, la asociación y la acción colectiva y, paradójicamente, no ha profundizado suficientemente en los desafíos teóricos y empíricos que implican los vínculos entre personas para lograr objetivos comunes, especialmente

en la esfera económica. La importancia de la cooperación, la asociación y la acción colectiva en el seno de la economía ha sido ampliamente estudiada por la sociología económica y el institucionalismo económico.

Asumir que éste es un problema sociológico significa no naturalizar la confianza, base de la cooperación; al revés, significa partir del supuesto de que la confianza es una construcción social que requiere reafirmación continuada. Esto implica abandonar el supuesto, implícito en el concepto maximalista de economía solidaria, de que la cooperación es un proceso inmanente de ciertos grupos o sectores económicos. Es decir, implica comprender que el desafío radica en superar la tentación de sustituir el concepto de *homo economicus utilitarista* por el de *homo economicus solidarius*.

Esto requiere alejarse tanto del paradigma metodológico holista como del atomista. La alternativa es enmarcar la comprensión de la construcción social de la cooperación, la asociatividad y la acción colectiva en el marco del relacionismo metodológico y del concepto minimalista de economía solidaria. Esta posición teórica orienta la atención hacia la comprensión y explicación de la estructuración (siempre inacabada) de expectativas, compromisos, prácticas fundadas en reglas, mecanismos de vigilancia de las mismas y de sanción en caso de incumplimiento. Estos son los factores que sostienen la emergencia y mantención de la cooperación en el tiempo.

### *Equidad de género*

Un tema emergente en la literatura sobre economía social y solidaria (ESS) es el referido a la inclusión de la equidad de género en un diálogo con la economía feminista (EF). Son muchas las afinidades entre los dos enfoques. Una primera es su convergencia en la crítica a los supuestos de la economía neoclásica. Una segunda se asocia al relieve del principio de subsistencia y la institución de la administración doméstica, en ambas propuestas. Una tercera tiene que ver con el principio de la equidad que fundamenta tanto el movimiento de ESS como el movimiento de la EF.

Pese a estos factores comunes, una de las principales dificultades para este diálogo se ubica en la divergencia de las perspectivas epistemológicas que orientan la construcción del objeto de estudio de la ESS y la EF. La economía feminista avanzó mucho en el análisis de las relaciones de poder y subordinación entre hombres y mujeres en todas las esferas institucionales de la economía: el mercado, el hogar, la asociación y el Estado; igualmente, en las propuestas políticas de transformación de estas estructuras. En contraste, la ESS puso énfasis en las relaciones equitativas entre socios-trabajadores y no tanto en las relaciones inequitativas entre hombres y mujeres.

En concreto, el concepto maximalista de economía solidaria dificulta el análisis de las relaciones de poder y de subordinación por razones de género y de generación al interior de las unidades domésticas, las comunidades, las asociaciones, cooperativas y otros ámbitos de iniciativas económicas que buscan transitar hacia la economía solidaria.

Por último, también se advierte que el principio de equidad de género y el hogar como espacio económico no han adquirido todavía el mismo grado de importancia en las diversas vertientes de la ESS. Por todo esto, abordar la equidad de género es todavía un desafío emergente en la literatura de economía social y solidaria.

### *Solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad*

Otro desafío de la literatura sobre economía social y solidaria apunta a profundizar la inscripción de las unidades económicas populares y solidarias en la estructura social, económica y política más amplia; y, en específico, en las implicaciones de su exclusión o marginalidad de la solidaridad sistémica (sistemas de protección y seguridad social) en sus países. En contextos de precariedad e informalidad, como en América Latina, los actores de la economía popular y solidaria enfrentan inseguridades básicas para la reproducción de sus vidas, que no pueden ser resueltas por la solidaridad de proximidad. En nuestros países no es posible privilegiar esta última suponiendo que la solidaridad sistémica ya está establecida,

o que ésta puede ser substituida por la solidaridad de proximidad. Por lo tanto, se debe pensar en un horizonte político y un marco analítico diferentes al planteamiento europeo sobre la relación entre solidaridad sistémica y solidaridad de proximidad.



# Bibliografía

- Abofalia, Michel  
1996 *Making markets*. Cambridge, Harvard University Press.
- Albarracín Decker, Jorge  
2015 *Estrategias y planes de desarrollo rural en Bolivia. La construcción de la ruta del desarrollo sectorial (1942-2013)*. La Paz, CIDES-UMSA, Colección 30 años.
- Andersen, Jeanine  
1991 “El sueño de la casa sin cocina”. En Vargas, Virginia, Portocarrero, Patricia y Guzmán, Virginia (coords) *Una nueva lectura: género en el desarrollo*. Lima, Red entre Mujeres Flora Tristán Ediciones.
- Arriagada, Irma  
1990 *Participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Axelrod, Robert  
1984 *La evolución de la cooperación*. Madrid, Alianza Ed.
- Baker, Wayne  
1994 “The social structure of a national security market”. *En American Journal of Sociology*, n. 89.
- Bagnasco, Arnaldo y Charles Sabel  
1995 *Small and médium size enterprises*. London, Printer.

- Benería, Lourdes y Cristina Roldán  
1987 *The crossroads of class and gender. Industrial homework, subcontracting and household dynamics in Mexico City.* Chicago, University of Chicago Press.
- Becker, Gary  
1991 *A treatise on the family.* Harvard, Harvard Press.
- Burawoy, Michael  
2005 “2004 Presidential address For Public Sociology”. *En American Sociological Review, vol. 70, Febrero: 4-28.*
- Burt, Ronald  
1992 *Structural holes. The Social Structure of Competition.* Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Borderías, Cristina y Cristina Carrasco  
1994 *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales.* Madrid, Economía Crítica. AKAL.
- Boltanski, Luc y Laurent Thévenot  
1991 *De la justification. Les économies de la grandeur.* Paris, Gallimard.
- Bourdieu, Pierre  
2000 *Las estructuras sociales de la economía.* Buenos Aires, Manantial.
- Bourdieu, Pierre  
2005 “Principles of Economic Anthropology”. *En Neil Smelser and Richard Swedberg (eds) The Handbook of Economic Sociology, second edition.* New York, Russell Sage Foundation y Princeton University Press.
- Bourdieu, Pierre  
2008 *El sentido práctico.* España, Siglo XXI.
- Cattani, Antonio David, Jean-Louis Laville, Luis Inácio Gaiger, Pedro Hespanha (eds)  
2009 *Dicionário internacional da outra economia.* Coimbra, Edições ALMEDINA, AS.
- Castel, Robert  
2004 *La inseguridad social.* Buenos Aires, Ed. Manantial.
- Chang, Ho-Joon  
2012 *23 things they don't tell you about capitalism.* New York, Bloomsbury Press.

- Chávez, Rafael y José Luis Monzón  
2007 “El campo de la economía social”. *En Portal de Economía Social, Cooperativas e Innovaciones Sociales y Políticas del Instituto de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP de la Universidad de València, España*. <http://www.uv.es/uidescoop/economiasocial.htm> (consultado el 9 de mayo de 2015).
- Comité Económico y Social Europeo  
2011 “Economía Social en la Unión Europea”. Informe disponible en: <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf> (consultado el 9 de mayo de 2015)
- Coraggio, José Luis  
2007 *Economía social, acción pública y política*. Buenos Aires, Editorial CICCUS.  
2008 “La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria”. *En Otra Economía Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria V. II, n. 3*.  
2009 “Economía do Trabalho”. *En Antonio David Cattani, Jean-Louis Laville, Luis Ignacio Gaiger y Pedro Hespanha (orgs) Diccionario Internacional de Outra Economia*. Coimbra, Edicoes Almedina, SA.  
2013 “La economía social y solidaria: hacia la búsqueda de posibles convergencias con el Vivir Bien”. *En Farah, Ivonne y Verónica Tejerina (Coord.) VIVIR BIEN: Infancia, género y economía. Entre la teoría y la práctica* CIDES – UMSA / UNICEF-Estación de Conocimientos. Bolivia, Plural Editores.
- Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas de Bolivia (CIOEC-BO)  
2009 *1er. Censo Nacional de Organizaciones Económicas Campesinas, Indígenas y Originarias: Aporte de las OECA's al índice de desarrollo productivo*. CIOEC. La Paz, Bolivia.
- Cronnon, William  
1991 *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*. New York, Norton.



- Defourny, J. & Nyssens, M.  
2012 “El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada”. *En Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. CIRIEC-España.
- Dobbing, Frank  
1997 *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Estado del Ecuador  
La Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario de 2011.
- Elster, Jon  
1989 *Nuts and Bolts*. Cambridge, Press Syndicate of the University of Cambridge.
- Evans, Peter  
1995 *Embedded Autonomy*. Princeton, Princeton University Press.
- Farah, Ivonne  
2002 *Hogares y familias bolivianas: Trabajo de hombres y mujeres*. La Paz, CIDES-UMSA/INE.
- Farah, Ivonne; Salazar, Cecilia; Sostres, Fernanda y Wanderley, Fernanda  
2013 *Hacia una política municipal del cuidado, integrando los derechos de las mujeres y de la infancia*. La Paz, CIDES-UMSA y Conexión.
- Fligstein, Neil  
2001 *The architecture of markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, Princeton University Press.
- Flores, Lithzy y Ton, Giel  
2015 *Inteligencia organizativa y desempeño económico de organizaciones económicas campesinas*. La Paz, CIOEC Bolivia.
- Franks, Jeffrey  
1994 “Collective action in the Informal Sector of developing countries. (Tesis de Doctorado, depot de Economía, Harvard University)

- Gaiger, Luis Inácio  
2008 “A dimensao empreendedora da economia solidaria: notas para um debate necessário”. *En Otra Economia Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*. V. II, n. 3.
- 2009 “Eficiencia” y “Empreendimento Econômico Solidário”. *En Cattani, Antonio David, Laville, Jean-Louis, Luis Inácio Gaiger, Pedro Hespanha (Edit) Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Edições ALMEDINA, AS.
- Gaiger, Luis Inácio, Ferrarini, Adriana y Veronese, Marília  
2015 “Solidarity Economy Enterprises in Brazil: An Overview from the Second National Mapping”. ICSEM Working Paper n. 2015-10. ICSEM discussion paper presented the ICSEM meeting, 9-10th October 2014. Belgium
- Granovetter, Mark  
1990 “The Old and New Economic Sociology: A History and Agenda”. *En Friedland (Org.) Beyond the marketplace: rethinking economy and society*. New York, Aldine de Gruyer.
- 1992 “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”. *En Granovetter y Swedberg (Org) The Sociology of Economic Life*. Boulder, Westview Press.
- 1995 *Getting a job. A study of Contacts and Careers*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Hillenkamp Isabelle, Jean-Louis Laville et. al.  
2013 “Theory of the social enterprise and pluralism. The model of solidarity enterprise”. ICSEM discussion paper presented the ICSEM meeting, 9-10th October 2014. Belgium.
- Hillenkamp, Isabelle y Fernanda Wanderley  
2015 “Genèse et logiques de justification de l'économie communautaire et solidaire en Bolivie”. *En Revue Internationale de l'économie sociale*, Dossier 337, RECMA.

- Hillenkamp, Isabelle  
2015 *La economía solidaria en Bolivia. Entre mercado y democracia*. CIDES-UMSA. La Paz, Colección 30 aniversario. Plural Editores.
- Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry  
2013 *Hacia una economía para la vida*. México, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Hodgson, Geogrey M.  
2003 “El problema de la especificidad histórica”. *En Investigación Económica*, vol. LXII, 254, julio-septiembre.
- Icaza y Tiriba  
2009 “Economía popular”. *En Cattani, Antonio David, Laville, Jean-Louis, Luis Inácio Gaiger, Pedro Hespanha (Edit) Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Edições ALMEDINA, AS.
- Jiménez Zamora, Elizabeth  
2009 “La Economía de la Comunidad. Una Reflexión sobre Comunidades y Acción Colectiva en la Región del Norte de Potosí”. *En Alfredo Seoane y Elizabeth Jiménez (Coords.) Debates sobre desarrollo e inserción internacional*. CIDES-UMSA. La Paz, Plural Editores.
- Latour, Bruno  
1988 *The Pausterization of France*. Harvard, Harvard University Press.
- Laville, Jean Louis, Marguerite Mendell, Kary Levitt Polanyi, José Luis Coraggio  
2012 “Estudios introductorios de Karl Polanyi”. *En Textos escogidos de Karl Polanyi*. Buenos Aires, CLACSO y Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Laville, Jean Louis y Luiz Inácio Gaiger  
2009 “Economía Solidaria”. *En Cattani, Antonio David, Laville, Jean-Louis, Luis Inácio Gaiger, Pedro Hespanha (Edit). Dicionário internacional da outra economia*. Coimbra, Edições ALMEDINA, AS.

- Laville, Jean Louis  
2004 “Cap. 11: El marco conceptual de la economía solidaria”. En *Laville, Jean Louis Economía social y solidaria: Una visión europea*. Fundación OSDE, Universidad nacional de general sarmiento. Buenos Aires, Editorial Altamira.
- 2009 *Crisis capitalista y economía solidaria*. Barcelona, Icaria.
- Nun, José  
1969 “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”. En *Revista latinoamericana de Sociología, vol. 5, N° 2*.
- Ostrom, Elinor y T.K. Ahn  
2003 “Una perspectiva de capital social en las ciencias sociales: capital social y acción colectiva”. En *Revista Mexicana de Sociología, año 65, n. 1, enero-marzo*.
- Pestoff, V.  
1992 *Beyond the Market and the State: Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*. Ashgate, Adershot/Brookfield.
- Podolny, Joe  
1993 “A Status-Based Model of Market Competition”. En *American Journal of Sociology Vol. 98, N. 4*.
- Polanyi, Karl  
2007 (1944). *La Gran Transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- 1992, 1957 “The economy as instituted process”. En *The sociology of economic life*, Westview, Westview Press.
- Porac, Joseph y Howard, Thomas  
1990 “Taxonomic Mental Models in Competitor Definition”. En *The Academy of Management Review 5*.
- Quijano, Obregon A.  
1974 “The Marginal Role of the Economy and the Marginal Labor Force”. En *Economy and Society 3 (4)*

- 2011 “¿Sistemas alternativos de producción?”. *En Boaventura de Souza Santos (Coord.). Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Razeto, Luis  
 1996 *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires, Lumen-Humanitas.  
 1999 *La economía solidaria: concepto, realidad y proyecto*. Documento pdf, disponible en: <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto>.
- Salazar, Cecilia  
 2011 “Ética del cuidado y desarrollo para todos: desafíos desde la diferencia”. *En Fernanda Wanderley (Coord.) El desarrollo en cuestión. Reflexiones desde América Latina*. CIDES-UMSA. La Paz, Plural Editores.
- Santos, Boaventura de Souza (Coord.)  
 2011 *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Saraví, Gonzalo  
 1999 “Entre la comunidad y la autosuficiencia. Cooperación y competencia en un distrito industrial en México”. *En Nueva Antropología, XVI (55), Junio*.
- Scott, James  
 1975 *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Heaven, Yale University Press.
- Simmel, Georg  
 1978, 1907 *Philosophie of money*. London, Routledge and Kegan Paul.  
 1986, 1908 *Estudios sobre las formas de socialización*. Madrid, Alianza Universidad.
- Singer, Paul  
 2007 “Economía solidaria. Un modo de producción y distribución”. *En José Luis Coraggio (Org.). La Economía Social desde la periferia*. Argentina, Altamira.

- 2008 “Economía solidária –Entrevista com Paul Singer”. *En Estudos avançados* 22 (62).
- Somers, Margaret  
1993 “Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy”. *En Social Science History* 16, 4.
- Stark, David y Bruszt, Laszlo  
1998 *Postsocialist Pathways. Transforming politics and property in East Central Europe*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Stiglitz, Joseph and Greenwald, Bruce  
2015 *Creating a learning society*. New York, Columbia University Press.
- Tauille, José Ricardo  
2009 “Economía solidaria e autogestao: criação e recreação de trabalho e renda”. *En Paixao, M. y Braco, R.C. (Orgs) Trabalho, Autogestao e Desenvolvimento: escritos escolhidos 1981-2005*. Rio de Janeiro, Editora UFRJ.
- Turchi, Lenita, Maria Noroña y Eduardo Garutti  
2002 *Cooperação e conflito: um estudo de caso do complexo coureiro-calçadista no Brasil. (Texto de discussão n. 861)*. Rio de Janeiro, IPEA.
- Knight, Frank H.  
1971, 1921 *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago, University of Chicago Press.
- Knorr Cetina, Karin  
2005 “How Are Global Market Global? The Architecture of a Flow World”. *En K. Knorr Cetina y A. Preda (eds) The Sociology of Financial Markets*. Oxford, Oxford University Press.
- Vega Ugalde, Silvia  
2014 “La economía solidaria en el Ecuador de la Revolución ciudadana: Certezas e Interrogantes”. *En Opción Socialista, n. 3, correspondiente al n. 50-51 del periódico Opción S. Mayo, Quito*.

- Wanderley, Fernanda  
 2003 *Inserción laboral y trabajo no mercantil. Un abordaje de género desde los hogares*. La Paz, CIDES-UMSA y Plural Editores.
- 2004 “Solidarity without cooperation. Small producer networks and political identity in Bolivia”. Tesis de Doctorado, Columbia University, 2004. Disponible en [www.fernandawanderley.blogspot.com](http://www.fernandawanderley.blogspot.com), New York.
- 2009 *Crecimiento, Empleo y Bienestar Social. ¿Por qué Bolivia es tan desigual?* La Paz, CIDES-UMSA. Plural Editores.
- 2015 “Economie solidaire et communautaire: progres et défis en Bolivie”. En *L'économie social et solidaire. Levier de changement?*. Alternatives Sud. Louvaine, CETRI.
- Wanderley, Fernanda (coord.), Fernanda Sostres, Ivonne Farah  
 2015 *La economía solidaria en la economía plural. Discursos, prácticas y resultados en Bolivia*. La Paz, CIDES-UMSA y HEGOA, Plural Editores.
- Weber, Max  
 2001, 1904 “La ‘objetividad’ cognoscitiva de la ciencia social y de la política social”. En *Ensayos sobre metodología*. Buenos Aires, Amorrortu editores.
- Weber, Max  
 1978,1922 *Economía y sociedad*. University of California Press. Berkeley.
- White, Harrison  
 2002 *Markets from networks: socioeconomic models of productions*. Princeton, Princeton University Press.
- 1995 “Social Networks can Resolve Actor Paradoxes in Economics and in Psychology”. En *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 151,1.
- 1994 “Where Do Markets Come From?”. En *Swedberg, R. (org.) Economic Sociology*. Glos, UK. E. Elgar Publication.
- Zelizer, Viviana  
 1997 *The social meaning of money*. New York, Basic Books.