

| | | |
|--|----|------|
| INTRODUCCIÓN | 2 | pág. |
| 1. LOS NUEVOS MOVIMIENTOS SOCIALES | 4 | pág. |
| 1.1. Los nuevos movimientos sociales en el contexto de crisis de la modernidad..... | 4 | pág. |
| 1.2. Los nuevos movimientos sociales en América Latina | 11 | pág. |
| 2. LA ECONOMIA SOLIDARIA | 19 | pág. |
| 2.1. Introducción | 19 | pág. |
| 2.2. Condiciones..... | 23 | pág. |
| 2.3. Tipología | 25 | pág. |
| 2.4. La economía solidaria en Europa..... | 29 | pág. |
| 2.4.1. Introducción..... | 29 | pág. |
| 2.4.2. La institucionalización de la economía solidaria | 30 | pág. |
| 2.4.3. La renovación de la economía social | 33 | pág. |
| 2.4.4. Dimensión socioeconómica y sociopolítica | 37 | pág. |
| 2.5. La economía solidaria en América Latina | 40 | pág. |
| 2.5.1. La economía popular | 40 | pág. |
| 2.5.2. Potencial alternativo de la economía popular | 45 | pág. |
| 2.5.3. La teorización de Razeto | 49 | pág. |
| 2.5.3.1. Introducción | 49 | pág. |
| 2.5.3.2. El factor C | 52 | pág. |
| 2.5.3.3. El factor C como factor organizador | 55 | pág. |
| 2.5.3.4. La contribución del factor C a la productividad .. | 61 | pág. |
| 2.5.3.5. Nivel meso y macro de la economía solidaria .. | 63 | pág. |
| 2.6. Retos de la economía solidaria | 73 | pág. |
| 2.6.1. Eficiencia | 74 | pág. |
| 2.6.2. Integración en el mercado..... | 77 | pág. |
| 2.6.3. Conformación de un sector solidario | 80 | pág. |
| 3. CONCLUSIONES | 82 | pág. |

INTRODUCCIÓN

En la fase actual del capitalismo –la globalización– la expansión sin límites de la lógica de acumulación del capital y de maximización del beneficio amenaza gravemente la posibilidad de alcanzar un desarrollo humano sostenible.

La organización de la sociedad se realiza principalmente bajo la lógica mercantil que se extiende por todo el mundo y al mismo tiempo adquiere mayor profundidad e intensidad, calando progresivamente en nuevos ámbitos de la vida humana.

En esta búsqueda incesante de la maximización del beneficio se pasan por alto las externalidades negativas que esta lógica va generando en la esfera social, ecológica y cultural. La degradación ambiental, la negación de la diversidad cultural y la exclusión de amplios sectores de la población dejan su impronta más negativa en los países del Sur.

La racionalidad instrumental llevada a sus extremos entra en rotunda contradicción con la lógica de reproducción de la vida, hasta el punto que el principal conflicto de nuestra época se formula en términos de capital *versus* vida.

Es esta disyuntiva la que confiere sentido a la economía solidaria, una economía guiada por la lógica de la reproducción de la vida y dirigida a satisfacer las necesidades humanas. El concepto de economía solidaria nos permite abordar un fenómeno complejo y diverso que en los últimos años se ha convertido en objeto de estudio y promoción.

Sobre todo en América Latina, son cada vez más numerosas las organizaciones sindicales, los movimientos sociales, las universidades y los gobiernos que promueven activamente la economía solidaria desde diferentes ámbitos de actuación.

El concepto de economía solidaria nos permite avanzar en la comprensión de este fenómeno – en qué condiciones surge, qué características adopta o qué retos enfrenta – y al mismo tiempo construir puentes entre experiencias de América Latina y de Europa que apuntan hacia nuevos caminos de emancipación social.

Asimismo nos permite vincularlas con experiencias de más largo aliento como es el caso del movimiento cooperativo que también apostó por formas alternativas a la capitalista en la búsqueda de una economía al servicio del ser humano y de la sociedad.

La economía solidaria incorpora en su actividad la racionalidad valorativa como en el pasado lo hicieron el cooperativismo y otras formas de acción colectiva. En ambos casos son las clases populares y trabajadoras las que movidas por la necesidad y el deseo de justicia social emprenden actividades socioeconómicas en sectores y ámbitos geográficos muy diversos.

La economía solidaria recupera y actualiza las ideas-fuerza de democracia y justicia social poniendo en marcha iniciativas económicas basadas en el asociacionismo y la solidaridad.

Hay que tener en cuenta sin embargo que el análisis de la economía solidaria varía dependiendo de la perspectiva geográfica y tradición socio-histórica desde la cual abordemos el fenómeno.

En Europa, la economía solidaria está ligada al resurgimiento del tercer sector y se refiere fundamentalmente a organizaciones que surgen en el contexto de la crisis del Estado de Bienestar y del empleo.

Mientras en Europa la economía solidaria aparece cada vez más aglutinada bajo el concepto paraguas de “economía social y solidaria”, en América Latina el concepto de economía solidaria supera ampliamente el concepto de economía social. En este continente una parte importante de la economía solidaria es la protagonizada por sectores populares –economía popular solidaria–, lo que implica la activación económica y la incursión de los sectores populares y excluidos en procesos de autogestión.

En todo caso, la economía solidaria hace referencia a una realidad emergente y también a un concepto teórico que desde una perspectiva multidisciplinar y alternativa a la economía convencional intenta dar cuenta de dicha realidad.

La economía solidaria alude también al potencial emancipador inherente a estas experiencias. En las líneas que siguen indagaremos en dicho potencial abordando en primer lugar el fenómeno de los nuevos movimientos sociales, ya que una parte significativa de las prácticas sociales alternativas –especialmente en América Latina– tienen su origen en éstos.

Nos referimos a los movimientos indígenas, de los sin tierra, de los pobladores o los piqueteros que surgen en este continente a partir de la década de los 90. Son movimientos que para enfrentar las necesidades del día a día ponen en marcha experiencias solidarias autogestionadas en ámbitos como la producción, la salud o la vivienda.

1. LOS NUEVOS MOVIMIENTOS SOCIALES

1.1 Los nuevos movimientos sociales en el contexto de crisis de la modernidad

Los nuevos movimientos sociales constituyen uno de los principales agentes de cambio social en la actualidad. Son estos sujetos colectivos los que a lo largo y ancho del mundo y a partir de una lectura crítica de la realidad están promoviendo transformaciones sociales de diversa índole.

Los nuevos movimientos sociales –ecologistas, indígenas, antirracistas, feministas, pacifistas, populares y otros– constituyen uno de los principales agentes de cambio social en la actualidad.

Los nuevos movimientos sociales –ecologistas, indígenas, antirracistas, feministas, pacifistas, populares, y otros– que surgen a partir de los años 70 revelan nuevas formas de dominación más allá de las relaciones de producción (Sousa Santos, 2001).

Los nuevos movimientos sociales denuncian que la lógica de dominación propia de las relaciones de producción se extiende progresivamente, dejándose sentir en todos los ámbitos de la vida social. Dado que las consecuencias derivadas de la generalización de la lógica capitalista sobrepasan el ámbito del trabajo y no los sufre una única clase social, en los procesos de emancipación, el movimiento obrero deja de ser un actor privilegiado.

Ante esta invasión tildada de opresora y excluyente, los movimientos sociales reaccionan creando imaginarios sociales alternativos e instaurando nuevas prácticas de movilización social. En este sentido, se convierten en verdaderas escuelas de democracia y de construcción y expansión de la ciudadanía (Mirza, 2006).

Pero aunque la esfera de la producción deje de ser el campo privilegiado de dominación, las nuevas formas de exclusión social a menudo esconden y profundizan la exclusión social basada en la clase social. Además, la experiencia histórica de la dominación en esa esfera es la que permite, según Sousa Santos (2001), pensar la reproducción social en términos de relaciones de dominación. De ahí que en los países en los que los movimientos obreros y campesinos han sido potentes emergen con fuerza los nuevos movimientos sociales. Esta es una de las razones por las cuales en América Latina los nuevos movimientos sociales destacan más que en otros países del Sur.

Otro aspecto singular de estos nuevos movimientos es que la lucha contra las opresiones se lleva a cabo en el presente: “La emancipación por la que se lucha, tiene como objetivo transformar lo cotidiano de las víctimas de la opresión aquí y ahora y no en un futuro lejano. La emancipación o comienza hoy o no comienza nunca” (Sousa Santos, 1998:316).

Para Sousa Santos la novedad más importante de estos movimientos radica en su crítica tanto a la regulación social capitalista como a la emancipación social de corte marxista:

“Al identificar nuevas formas de opresión que sobrepasan las relaciones de producción, y ni siquiera son específicas de ellas, como son la guerra, la polución, el machismo, el racismo o el productivismo; y al abogar por un nuevo paradigma social, menos basado en la riqueza y en el bienestar

material que, en la cultura y en la calidad de vida, denuncian los nuevos movimientos sociales, con una radicalidad sin precedentes, los excesos de regulación de la modernidad” (Sousa Santos, 2001:178)

En su denuncia contra los excesos de regulación de la modernidad, los nuevos movimientos sociales recogen el testigo de la lucha por la emancipación social, una promesa que la modernidad no ha cumplido:

“El proyecto de la modernidad está caracterizado, en su matriz, por un equilibrio entre regulación y emancipación, convertidos en los dos pilares sobre los cuales se sostiene la transformación radical de la sociedad premoderna. El pilar de la regulación está constituido por tres principios: el principio del Estado (Hobbes), el principio del mercado (Locke) y el principio de la comunidad (Rousseau). El pilar de la emancipación está constituido por la articulación entre tres dimensiones de la racionalización y secularización de la vida colectiva: la racionalidad moral- práctica del derecho moderno y la racionalidad cognitivo- experimental de la ciencia y la técnica modernas y la racionalidad estético- expresiva de las artes y de la literatura modernas” (Sousa Santos, 1998:286).

En la reflexión de este autor, el proyecto de la modernidad fracasó en su intento de lograr un equilibrio entre regulación y emancipación, entre orden y progreso. La confluencia de la modernidad con el capitalismo trajo consigo el reforzamiento del pilar de la regulación a costa del pilar de la emancipación en los diversos ámbitos de la vida social.

En su denuncia contra los excesos de regulación de la modernidad, los nuevos movimientos sociales recogen el testigo de la lucha por la emancipación social, una promesa que la modernidad no ha cumplido.

Para Sousa Santos, la ruptura del equilibrio entre regulación y emancipación se debe a la “hipertrofia” de la racionalidad cognitivo-instrumental en detrimento de las otras racionalidades (pilar de la emancipación) y a la “hipertrofia” el principio de mercado en relación al principio de estado, y de estos dos en menoscabo del principio de la comunidad (pilar de la regulación).

En este proceso distingue tres grandes etapas en las sociedades capitalistas occidentales: la etapa del *capitalismo liberal* en la que prima el principio del mercado; la del *capitalismo organizado*, caracterizado por un mayor equilibrio entre el principio del mercado y el principio del estado (Estado del Bienestar); y por último la actual, del *capitalismo desorganizado*, caracterizado por el neoliberalismo y la hegemonía del principio de mercado en detrimento del principio de estado y el principio de comunidad.

La modernidad, como proyecto de sociedad supuso además la universalización de sus axiomas y la homogeneización de realidades diversas así como la negación de todo aquello que no fuera en consonancia con dichos axiomas, en lo que a las creencias, los valores o los saberes se refiere. Con la modernización se impone pues una determinada visión del mundo y del conocimiento (Girola, 2005).

Desde esta visión lineal y universal de la modernidad los países del Sur –subdesarrollados– debían seguir los pasos de los países del Norte –desarrollados– para alcanzar este estadio. En dicho modelo de desarrollo eurocéntrico las culturas periféricas se conciben como obstáculos a los cambios inherentes al concepto de desarrollo que propone el proyecto moderno e inevitables para alcanzar el tan ansiado progreso.

Como apunta Sousa Santos, el paradigma moderno está basado en una serie de axiomas entre los cuales la idea de progreso basada en el crecimiento económico ilimitado ocupa un lugar central. Estos axiomas se reflejan en un orden social, una epistemología y una subjetividad, la del individuo unidimensional, el *homo economicus* que maximiza la utilidad (Sousa Santos, 1998).

En cuanto a los procesos de modernización reales, éstos asumen múltiples formas en las distintas sociedades y al interior mismo de estas sociedades. En este sentido y en lo que a las sociedades latinoamericanas se refiere muchas veces han sido “parciales, heterónomos, fragmentados e incluso fracasos estrepitosos” (Girola, 2005:37).

El crecimiento económico ha venido acompañado de grandes desigualdades y la exclusión social de una parte importante de la sociedad. En lo político, la ciudadanía lejos de ser universal ha estado limitada a unos pocos sectores privilegiados, mientras que en lo cultural la diversidad ha sido sistemáticamente negada.

Ante esta realidad, en opinión de Sousa Santos, la emancipación vendrá no tanto de la mano del principio de estado sino del principio de comunidad, sin que ello implique la renuncia a las conquistas sociales obtenidas en la fase del capitalismo organizado:

“A pesar de estar muy colonizado por el principio del estado y por el principio del mercado, el principio de la comunidad rousseauiana, es el que tiene más potencialidades para fundar las nuevas energías emancipadoras. La idea de la obligación política horizontal entre ciudadanos y la idea de la participación y de la solidaridad concretas en la formulación de la voluntad general, son las únicas susceptibles de fundar una nueva cultura política y, en última instancia, una nueva calidad de vida personal y colectiva basadas en la autonomía y en el autogobierno, en la descentralización y en la democracia participativa, en el cooperativismo y en la producción socialmente útil” (Sousa Santos, 1998:321).

Como hemos apuntado en las líneas precedentes, los excesos de regulación de la modernidad se perciben en el ámbito de lo cotidiano, que es, al decir de Sousa Santos, el mundo de la intersubjetividad por excelencia. Por ello, los nuevos movimientos sociales más allá de las relaciones de producción y del ámbito político restringido de las relaciones entre Estado y ciudadanos impregnan todas las esferas de la vida:

“Porque los momentos son “locales” de tiempo y espacio, la fijación momentánea de la globalidad de la lucha también es una fijación localizada y, es por eso que lo cotidiano deja de ser una fase menos o un hábito descartable para pasar a ser el campo privilegiado de la lucha por un mundo y una vida mejores. Frente a la transformación de lo cotidiano en una red de síntesis momentáneas y localizadas, de determinaciones globales y maximalistas, el sentido común y el vulgar del día a día, tanto público como privado, tanto productivo como reproductivo, se desvulgarizan y pasan a ser oportunidades únicas de inversión y protagonismo personal y de grupo. De ahí la nueva relación entre subjetividad y ciudadanía” (Sousa Santos, 1998:318).

En la misma línea apunta Lévesque (2005) cuando afirma que en la sociedad actual los conflictos no dependen tanto de la producción, con el movimiento obrero

como principal protagonismo, sino que se relacionan con el consumo, las condiciones de vida, el medio ambiente, la información, la salud o la educación. Estos conflictos tienen como protagonistas al Estado y los ciudadanos que buscan afirmarse como sujetos y alcanzar mayores cuotas de participación en la vida pública.

El reto de los nuevos movimientos sociales es el control de las decisiones relativas al desarrollo social y los modelos culturales, lo que conduce, según este autor, a formas de acción post-políticas, ya que los cambios que se buscan no se obtienen sólo con la toma de poder del Estado.

Pero para Sousa Santos, más que formas de acción post-políticas los nuevos movimientos sociales, tanto en el Norte como en el Sur y a pesar de sus diferencias, implican una repolitización de la práctica social.

La novedad de los nuevos movimientos sociales no reside, según este autor, en el rechazo de la política sino en la ampliación de la política más allá del concepto limitado de ciudadanía y de la distinción que la teoría política liberal establece entre estado y sociedad civil.

La politización de lo social, de lo cultural, e incluso de lo personal, posibilita la ampliación del ejercicio de la ciudadanía más allá de la ciudadanía civil, política y social. Estas nuevas formas de ciudadanía no tienen como horizonte la conquista de derechos generales y abstractos sino más bien la autonomía, la ampliación de los márgenes de participación en la vida pública y la mejora de la calidad de vida.

La politización de lo social, de lo cultural, e incluso de lo personal, posibilita la ampliación del ejercicio de la ciudadanía más allá de la ciudadanía civil, política y social.

No obstante, el impacto de los nuevos movimientos sociales en la relación entre subjetividad y ciudadanía es un tema controvertido. Por un lado, está la postura de aquellos que defienden la afirmación de la subjetividad sobre la ciudadanía como principal rasgo distintivo de los nuevos movimientos sociales. Por otro, la de aquellos que niegan la “novedad” de estos movimientos sociales y que afirman que su impacto es político. También cuestionan su supuesto

distanciamiento del Estado y de los partidos políticos. Si bien Sousa Santos (2001) se inclina por esta segunda, se desliga de la misma al reconocer el carácter novedoso de estos movimientos sociales en el ámbito ideológico y en lo que a las formas organizativas se refiere (democracia participativa).

Para Sousa Santos (1998), los nuevos movimientos sociales implican fundamentalmente una repolitización global de la práctica social. Dicha repolitización abarca los siguientes 4 espacios políticos estructurales, espacios en los que se plasman los excesos de regulación de la modernidad a los que nos hemos referido:

- El espacio de la ciudadanía: es el espacio constituido por las relaciones sociales entre el Estado y los ciudadanos. También se refiere al conjunto de relaciones sociales que se dan en el espacio-tiempo comunitario.
- El espacio doméstico: es el espacio privilegiado de reproducción social. Su politización ha sido una de las principales aportaciones del movimiento feminista.
- El espacio mundial: este espacio está caracterizado por la globalización económica, las crecientes desigualdades entre el Norte y el Sur, la crisis ambiental, la globalización económica y la explosión demográfica.
- El espacio de la producción: en este espacio la repolitización se produce con el surgimiento de nuevas formas sociales de producción.

En cada uno de estos espacios-tiempo se erige una forma o dimensión de subjetividad, de forma que las personas y grupos sociales constituyen diferentes «constelaciones de subjetividades». Desde la óptica de la transformación social esto complica las cosas puesto que los problemas que hay que enfrentar atraviesan todos los espacios-tiempo mientras que las alternativas se construyen y compiten en cada uno de ellos.

En este sentido, actualmente nos encontramos, según este autor, en una fase de transición. El paradigma moderno está en crisis mientras que el paradigma nuevo es todavía emergente. En esta etapa de transición paradigmática el

individuo y la sociedad están divididos entre las dimensiones de subjetividad próximas al paradigma dominante y otras próximas al paradigma emergente (1998:454): “Las coaliciones a favor del paradigma emergente son posibles en la exacta medida en que adhieran a él, una por una, las diferentes dimensiones de la subjetividad de los individuos y de los grupos sociales”.

A lo largo de estas líneas intentaremos ver en qué medida se acerca la economía solidaria a un paradigma emergente en el espacio de la producción.

1.2 Los nuevos movimientos sociales en América Latina

Así como existen diferencias significativas entre nuevos movimientos sociales y los movimientos sociales tradicionales, se dan también importantes diferencias entre los nuevos movimientos sociales del Norte y del Sur:

“Entre los valores postmaterialistas y las necesidades básicas; entre las críticas al consumo y las críticas a la falta de consumo, entre el hiperdesarrollo y el sub (o anarco) desarrollo, entre la alienación y el hambre, entre la nueva clase media y las (poco esclarecedoras) clases populares, entre el estado-providencia y el estado autoritario” (Sousa Santos, 1998:320).

Con la emergencia de nuevos movimientos sociales y populares a finales de los 90 se abre un nuevo ciclo de protesta social en América Latina. Se produce un aumento sostenido de la conflictividad social como respuesta a las consecuencias de la aplicación de políticas neoliberales y a la deslegitimación de la democracia. Esta protesta está protagonizada por sujetos sociales que detentan características singulares, diferentes de los movimientos sociales anteriores (Seoane, 2006). Esta nueva etapa comienza con la revuelta zapatista de principios de 1994 y a lo largo de más de una década adquieren relevancia tres tipos de movimientos (Seoane, Taddey y Algranati, 2006):

- Los movimientos rurales y campesinos, entre los que destaca la experiencia del Movimiento de los Trabajadores Rurales Sin Tierra brasileño.

- El movimiento de los trabajadores desocupados que surgen principalmente en los países del Cono Sur y cuyo ejemplo paradigmático es el movimiento de los piqueteros en Argentina.
- Los movimientos indígenas, que adquieren especial protagonismo en México, Ecuador y Bolivia.

La novedad de estos movimientos se manifiesta por un lado en sus características organizativas e identitarias y por otro, en las formas de lucha y de entender la acción colectiva.

En lo que a las primeras se refiere son movimientos de base territorial –rural o urbana– que se constituyen en relación a su identidad étnico –cultural, como es el caso de los movimientos indígenas.

Las demandas en torno al autogobierno, los derechos colectivos de los pueblos originarios o la diversidad cultural de los movimientos indígenas reflejan esta lucha en torno a la construcción de la identidad colectiva. En el caso de los movimientos de los sin tierra, sin techo o sin trabajo, la identidad colectiva se articula alrededor de una situación de privación o en relación a su hábitat de vida compartido (Seoane, Taddey y Algranati, 2006).

La práctica colectiva de estos movimientos se caracteriza, de acuerdo con estos autores, por la apropiación territorial y la reapropiación colectiva del espacio de vida en el que se asientan. Ejemplo de ello son las experiencias de autogestión en el ámbito de la producción, la salud, la educación o los asuntos públicos. En estos espacios reapropiados se produce una revalorización del trabajo colectivo. Se trata además de movimientos que reivindican y practican la democracia participativa.

La práctica colectiva de estos movimientos se caracteriza por la apropiación territorial y la reapropiación colectiva del espacio de vida en el que se asientan, poniendo en marcha experiencias de autogestión en el ámbito de la producción, la salud, la educación o los asuntos públicos.

Si bien estos movimientos de base territorial alcanzan una importancia notable en la región, puntualizan estos investigadores, ello no significa la desaparición del conflicto de los trabajadores asalariados urbanos ni el lugar destacado que ocupan en el mapa de la protesta social. También subrayan la importante presencia y protagonismo de las mujeres y los jóvenes en los nuevos movimientos sociales.

En cuanto a las formas de lucha, surgen nuevas formas de acción, más autoafirmativas y más radicales a través de las cuales los nuevos actores se hacen más visibles. Asimismo afirman su autonomía frente al Estado y los partidos políticos y cuestionan el modelo de democracia así como la propia constitución del Estado-nación en América Latina.

Los nuevos movimientos sociales representan nuevas formas organizarse y de hacer política y también nuevas sociabilidades:

“Los movimientos sociales en nuestro continente están dando cuenta de «acciones y sujetos colectivos» que representan un conjunto diverso de asociaciones e iniciativas de base que tienen en común: a) constituir luchas, aspiraciones y propuestas de cambio social y político que resisten al neoliberalismo y que buscan incidir sobre los inestables sistemas políticos latinoamericanos; pero al mismo tiempo, b) prácticas y discursos de transformación sociocultural que están produciendo cambios en los valores, conductas y relaciones sociales en el campo de la sobrevivencia, el poblamiento, la vida comunitaria, las relaciones de género, la fe religiosa y más ampliamente la solidaridad social” (Garcés, 2003:11).

El mayor potencial de los movimientos sociales, de acuerdo con Garcés, no estaría sólo en sus capacidades para incidir sobre los sistemas políticos sino en sus capacidades para producir desde sus propias bases incorporando prácticas solidarias. Muchos de estos movimientos, para sobrevivir, se han visto empujados a poner en marcha comedores populares, cooperativas o empresas recuperadas.

Las nuevas sociabilidades y significados alternativos se practican pues en la vida cotidiana, y es ahí, en la construcción de formas alternativas de organización de la vida social, donde reside el potencial emancipador de estos movimientos.

 El potencial emancipador de los nuevos movimientos sociales se refleja en las nuevas sociabilidades que se ponen en práctica en la vida cotidiana.

El interés por estos movimientos radica por tanto en su capacidad para crear espacios físicos y simbólicos alternativos al capitalismo. Constituyen de forma simultánea espacios de supervivencia y de acción sociopolítica donde se construyen relaciones sociales no capitalistas. En el proceso de construcción de espacios alternativos adquiere especial relevancia el territorio, la identidad y el trabajo colectivo.

Veamos a continuación de forma más detenida estos tres elementos característicos de los nuevos movimientos sociales en América Latina: la identidad colectiva, la reapropiación del territorio y la revalorización del trabajo colectivo.

- La Identidad colectiva:

La identidad es un elemento central en la configuración de los nuevos movimientos sociales tanto en el Norte como en el Sur.

La identidad colectiva, como expresión subjetiva de los agentes colectivos, se convierte a menudo en prerequisite de la acción colectiva. Esto no significa, sin embargo, que toda identidad desemboque en una acción colectiva ni que toda acción colectiva responda a una identidad colectiva previa (Giménez, 1997).

La identidad significa reconocerse como “diferente” pero también ser reconocido por los demás. La identidad de un actor social emerge y se afirma sólo en confrontación con otras identidades en el proceso de interacción social, la cual frecuentemente implica relación desigual y, por ende, luchas y contradicciones (Chicho y López, 2007).

De acuerdo con estos autores, la identidad se refiere al sentimiento de pertenencia a un grupo social diferenciado que comparte un conjunto de creencias, símbolos y valores. La identidad dota de nuevas atribuciones de significado a la vida cotidiana y permite la conformación de grupos y espacios sociales donde se experimentan y definen nuevos estilos de vida. Esa búsqueda de identidad genera

conflictos ya que a través de la reinterpretación de normas y la creación de nuevos significados se cuestiona el orden establecido.

En la misma línea Ibarra define los movimientos sociales como una forma de acción colectiva que busca y practica una identidad colectiva. Los integrantes de un movimiento social comparten una forma diferente de ver, valorar e imaginar el mundo. En un movimiento social “debe existir un mínimo de compartir un sentido, una común forma de interpretar y vivir la realidad” (Ibarra, 2000:10).

En el caso de los movimientos indígenas, la identidad étnico-cultural se erige en principio constitutivo de la acción social frente a la crisis del Estado-nación y su concepto de ciudadanía. Según Castells (1999) en América Latina, en los años 90, y debido al papel protagonista que asume el Estado en los procesos de globalización y liberalización en la región, la identidad nacional deja de ser el principio identitario y de cohesión social dominante.

La ciudadanía – en su acepción liberal – deja de ser una fuente de sentido y en su lugar adquiere especial relevancia la identidad cultural como proceso por el que se construye el sentido de la acción en función de unos atributos culturales.

En este contexto la identidad nacional tiende a ser suplantada por dos fuentes distintas de sentido: por un lado, el individualismo o las identidades individuales autoconstruidas en torno a un proyecto personal y por otro, las identidades comunitarias más fuertes que la identidad nacional en crisis como ocurre con los nuevos movimientos sociales (Castells, 1999:5).

Consideramos importante el análisis de la identidad por la centralidad que ocupa en los nuevos movimientos sociales y por el valor que para el sujeto detenta la identidad en términos de “valorización de sí mismo respecto a los demás” (Lipianski, citado en Giménez 1997: 16). Esta valorización de sí mismo tiene una incidencia positiva en lo que a la autoestima, el sentido de pertenencia y la autonomía se refiere.

- La reapropiación del territorio:

El rasgo diferenciador más importante de los nuevos movimientos sociales latinoamericanos, tanto frente a los movimientos sociales tradicionales, como

respecto a los nuevos movimientos sociales del Norte es la importancia que adquiere la dimensión territorial.

Los territorios de los movimientos, primero en las áreas rurales – campesinos e indígenas– y más tarde en las grandes ciudades –movimientos de pobladores– son los espacios en los que estos colectivos aseguran su supervivencia día a día:

“Esto quiere decir que ahora los movimientos están empezando a tomar en sus manos la vida cotidiana de las personas que los integran. En las áreas urbanas mencionadas, se produjo un viraje importante: ya no sólo sobreviven de los «restos» o «desperdicios» de la sociedad de consumo sino que comienzan a producir sus alimentos y otros productos que venden o intercambian. Han pasado a ser productores, lo que representa uno de los mayores logros de los movimientos en las últimas décadas, por lo que supone en términos de autonomía y autoestima” (Zibechi, 2007:46).

El territorio es el espacio en el que se construye colectivamente una nueva organización social. Los nuevos sujetos sociales que impulsan estas iniciativas se apropian de un espacio desde una perspectiva geográfica y también social, es decir, se apropian de este espacio material y simbólicamente.

Zibechi relaciona el concepto de territorialidad con el arraigo de los movimientos en espacios físicos conquistados o recuperados, con frecuencia en la periferia de las ciudades y de las zonas de producción rural intensiva. Ejemplo de estos espacios conquistados son los asentamientos rurales del MST en Brasil o los asentamientos urbanos de los movimientos de pobladores. Es en estos espacios donde se despliegan relaciones sociales no capitalistas de producción y reproducción de la vida.

 En los espacios re-apropiados colectivamente se despliegan relaciones sociales no capitalistas de producción y reproducción de la vida.

El concepto de territorio hace por tanto referencia a la disputa y a la defensa de modos de vivir, habitar y producir en esos territorios. El territorio es en este sentido un espacio atravesado por relaciones de poder, en donde unas territorialidades son excluyentes de otras (Caballero y otros, 2010: 34).

- La revalorización del trabajo colectivo:

La revalorización del trabajo como vertebrador de las relaciones sociales y económicas a partir de ensayos solidarios y de mutuo apoyo es uno de los ejes hacia los que se dirigen las prácticas y el discurso de los nuevos movimientos sociales (Mirza, 2006:174).

La preocupación por la organización del trabajo constituye una de las características diferenciales de los nuevos movimientos sociales. Un elemento importante a tener en cuenta es que la lucha de los movimientos sociales no se agota en la conquista de la tierra o la recuperación de las fábricas. Una vez que apropiados estos espacios los nuevos movimientos sociales se enfrentan al reto de poner en marcha nuevas formas de organización y nuevas relaciones de producción (Zibechi, 2007).

La revalorización del trabajo nos permite además adentrarnos en la reflexión sobre su aporte a la construcción de la identidad, a la producción de sentido y, en última instancia, a la emancipación social. A pesar de la pérdida de la centralidad del trabajo en la conformación de la identidad en términos generales, desde una concepción amplia del trabajo, consideramos que su relevancia sigue siendo significativa.

El concepto ampliado del trabajo se refiere al trabajo que además de fines instrumentales, como espacio de relaciones sociales, es fuente de subjetivación:

“El que abarca las dimensiones de la acción que van más allá de la racionalidad instrumental, esto es, el que puede considerar el trabajo no sólo como producción instrumental de valores de uso, sino también, al mismo tiempo, como medio de solidaridad social y de autorrealización personal; el concepto amplio tiende a incorporar así las tres dimensiones o racionalidades que pueden estar presentes en la acción humana: cognitivo-instrumental, práctico-moral y estético-expresiva” (Noguera, 2002: 146).

Según este autor, de las tres dimensiones posibles de la acción habermasianas aplicadas al trabajo, el concepto ampliado del trabajo asumiría las tres:

1. La dimensión *cognitivo-instrumental* que consiste en la búsqueda de resultados siguiendo criterios de eficiencia y eficacia así como en la creación de valores de uso.
2. La dimensión *práctico-moral* que se refiere al sentido moral y social de las acciones. Esta dimensión aplicada al trabajo puede manifestarse de dos formas: por un lado, al trabajo como deber social; y por otro, el trabajo entendido como vínculo social y medio de solidaridad.
3. La dimensión *estético-expresiva* que alude al trabajo como vía para la autonomía y la autorrealización personal (poder emancipatorio del trabajo)

Noguera sostiene que casi todos los pensadores actuales que defienden la tesis de la crisis de la centralidad del trabajo o del empleo se basan en un concepto reducido del trabajo.

En el concepto ampliado del trabajo, la conformación de las identidades intervienen no solo las vivencias y relaciones que se dan en el mundo del trabajo o en el espacio laboral restringido sino también de otros mundos de vida:

“Las identidades y acciones colectivas pueden tener relación intensa o débil con la vida del trabajo. Además, los mundos del consumo, del esparcimiento, de la familia (otros mundos de vida) pueden reconocer superposiciones con las actividades productivas. Es decir, un concepto de trabajo ampliado debe seguir otro de sujetos laborales ampliados” (De la Garza, 2005: 14).

De la Garza llama la atención sobre el hecho de que los sujetos se pueden constituir en espacio laboral o no pero siempre con una relación más o menos intensa con el ámbito laboral ampliado. Por ello aboga por analizar las presiones y experiencias de más de un mundo de vida para explicar la emergencia de la acción social.

El concepto ampliado del trabajo y de los sujetos laborales nos remite a la idea de *repolitización de la práctica social* por parte de los nuevos movimientos sociales a la que alude Sousa Santos y que hemos descrito en el punto anterior, de

forma que “mientras menos sea el trabajador sólo trabajador, más viable se hace el tránsito político y simbólico entre el trabajador– ciudadano y el ciudadano–trabajador” (Sousa Santos, 1998:334).

2. LA ECONOMIA SOLIDARIA

2.1 Introducción

La economía solidaria hace referencia a otras formas de hacer economía, iniciativas económicas que basadas en la solidaridad y la ayuda mutua intentan dar respuesta a las necesidades de los grupos que las emprenden. Muchas de estas iniciativas están impulsadas por los nuevos movimientos sociales sobre los que hemos indagado en el punto anterior.

Se trata de búsquedas autónomas de soluciones a problemas sociales a través de una intervención de alcance económico en un marco principalmente asociativo (Laville, 2000:132).

La economía solidaria es un concepto ligado a propuestas de desarrollo alternativas, a *otras formas de hacer economía*, sobre la base de otros valores y que tiene como fin la reproducción de la vida de todos, incluida la de las generaciones futuras.

Sin embargo, esta visión positiva que relaciona la economía solidaria con nuevos paradigmas de sociedad tiene su reverso en una visión más pesimista en la cual se la representa como una economía de los marginados y en los márgenes del sistema, con escasas posibilidades de desarrollarse y menos aún de convertirse en alternativa.

No hay que olvidar que las iniciativas de economía solidaria, a menudo, lejos de sostenerse sobre una apuesta consciente de transformación social, constituyen una mera reacción a la crisis económica –una economía de los pobres y para

los pobres– o un paliativo al retroceso del sector público en la dotación de servicios sociales.

Para Laville (2009:173), uno de los principales referentes teóricos de la economía solidaria en Europa, la economía solidaria representa un potencial agente de cambio social en la medida en que satisface necesidades humanas guiadas por una lógica democrática y sostenible, en oposición a la lógica dominante orientada a la maximización del beneficio.

La economía solidaria constituye un laboratorio donde se experimentan formas alternativas de hacer economía de acuerdo con sus propias reglas o racionalidades:

“Las empresas de economía solidaria son espacios de aprendizaje transformador, donde las personas aprenden a producir, consumir, invertir y organizarse de forma no capitalista. Con su práctica diaria, estas iniciativas educan en muchos de los valores que deberían animar las personas e instituciones de la futura sociedad, como son la democracia, la igualdad, la autoorganización, la responsabilidad y la solidaridad” (Laville y García Jané, 2009:174).

Más allá de las valoraciones que se hagan sobre este fenómeno, el marco conceptual desde el que se pretende analizarlo, lejos de ser unívoco, varía en función del origen geográfico y contexto en el que se nacen y se desarrollan estas iniciativas. *Economía popular, economía solidaria, economía del trabajo, economía alternativa o economía cooperativa* son algunos de los términos utilizados para hacer referencia a esas otras formas de hacer economía. Además, un mismo término puede adoptar diferentes significados, lo que dificulta enormemente la comprensión del mismo.

La especificidad del término economía solidaria –o economía de la solidaridad– es defendida por autores como Guerra:

“Se trata de un término nuevo, elaborado con identidad propia, que da cuenta de uno de los mayores cambios ocurridos en los últimos años en todo el mundo, esto es, la irrupción de experiencias económicas

solidarias guiadas por una racionalidad alternativa en el contexto de una fuerte crisis de legitimidad del modelo de desarrollo imperante” (Guerra, 2004b:10).

En estas líneas nos basaremos fundamentalmente en la elaboración teórica del concepto desarrollada por el francés J.L. Laville en Europa y el chileno L. Razeto en América Latina.

Hay que tener presente que el concepto de economía solidaria apela a una lógica y presenta determinadas características y principios que en la realidad no se dan de forma pura ni total. A pesar de ello, como apunta Gaiger (2004a) éste funciona como una herramienta que nos permite analizar la realidad de forma que se puedan detectar potencialidades parcialmente realizadas e identidades en proceso de formación.

La economía solidaria, hace alusión cuando menos a tres dimensiones:

- La dimensión económica: produce y distribuye bienes y servicios.
- La dimensión social: es promovida por sujetos sociales.
- La dimensión transformadora: implica nuevas formas de hacer economía.

En cada una de estos tres elementos nucleares, la economía solidaria adquiere diferentes grados de desarrollo. En lo económico coexisten empresas más o menos consolidadas y viables que actúan en el mercado con actividades muy precarias que se sitúan en un nivel de subsistencia.

En la dimensión colectiva, nos encontramos desde empresas sociales en las que la participación de sus miembros es limitada hasta organizaciones democráticas basadas en la propiedad colectiva, cuyos miembros participan activamente en la toma de decisiones, los beneficios y la gestión de la empresa.

En lo que a la dimensión transformadora se refiere, el término economía solidaria alude a organizaciones con cierto grado de consciencia y vocación para erigirse en alternativas.

Atendiendo a estas dimensiones podemos considerar como pertenecientes a la economía solidaria aquellas actividades económicas protagonizadas por sujetos colectivos y fundados sobre valores solidarios, que de forma consciente promueven cambios sociales.

Podemos considerar como pertenecientes a la economía solidaria aquellas actividades económicas protagonizadas por sujetos colectivos y fundados sobre valores solidarios que de forma consciente promueven cambios sociales.

Por su parte, Laville y García Jané (2009:131) proponen 5 criterios para delimitar la economía solidaria:

- Propiedad colectiva.
- Carácter democrático: los trabajadores participan en la toma de decisiones sin perjuicio de otros colectivos como los usuarios, voluntarios o representantes de la comunidad.
- Finalidad social: satisfacer las necesidades de sus miembros o de la colectividad. Las organizaciones pueden ser sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro limitado. En caso de que se distribuya una parte de los excedentes éste se realizará en función de la participación de cada persona en la actividad colectiva y no del capital aportado.
- Realización de una actividad económica: el objeto social se lleva a cabo mediante una actividad de carácter económico.
- Autonomía de decisión frente al Estado y las empresas de capital.

En las siguientes líneas observaremos en qué condiciones surge la economía solidaria o cuál es el impulso hay detrás de este fenómeno y qué formas adopta para a continuación profundizar en él desde las dos perspectivas mencionadas: la europea y la latinoamericana.

2.2 Condiciones

La economía solidaria, tanto en el Norte como en el Sur, responde a necesidades sociales no atendidas ni por los poderes públicos ni por el mercado. Pero además de la necesidad, está presente el sentimiento de pertenencia a un colectivo y de participar en un destino común.

La economía solidaria, tanto en el Norte como en el Sur, responde a necesidades sociales no atendidas ni por el Estado ni por el mercado. Pero además de la necesidad, existe un sentimiento de pertenencia a un colectivo.

Defourny y Develtere (1997) aluden a la “condición de necesidad” y “condición de cohesión social”. La primera se refiere a la presión económica que empuja a un grupo de personas a la creación de organizaciones de tipo cooperativo o asociativo mientras que la segunda hace referencia a la identidad colectiva.

Estos autores establecen, por otro lado, cierta relación entre estos dos factores medulares. La necesidad, en determinadas situaciones, es una variable que puede promover procesos de cohesión social pero también, en sentido inverso, en contextos donde los niveles de pobreza son muy altos la creación de tejido asociativo resulta dificultosa. De hecho, la presión ejercida por la necesidad puede dar origen a iniciativas individuales fuertemente competitivas entre sí.

En la misma línea Gaiger (2004a, 2004b) afirma que la economía solidaria no es un fenómeno que surge de forma inmediata ante la crisis del mercado de trabajo y de las opciones de vida de los sectores populares, sino que requiere la existencia previa de identidad.

Gaiger advierte que la mera condición de necesidad – presión negativa– en el surgimiento de estas iniciativas las coloca en una situación de riesgo de involución en el momento en que aparecen otras opciones. Sin embargo las investigaciones realizadas por este autor han mostrado que cuando la solidaridad es el motor principal del emprendimiento – presión positiva–, es decir, cuando hay identidad y una apuesta consciente por la opción solidaria,

es mucho más difícil sucumbir ante las dificultades. La economía solidaria es por tanto, parafraseando a este autor, una suma de necesidades y voluntades.

Sobre la condición de “cohesión social” se plantean dos cuestiones: por un lado, hasta qué punto existe identidad en el momento en el que nacen las iniciativas o si, más bien, se construye en el proceso. En opinión de Defourny y Develtere la cohesión social puede estar presente en el origen pero se desarrolla sobre todo gracias a ésta. Sobre lo que no cabe duda es sobre la incidencia directa de la falta de cohesión social en el fracaso de muchas experiencias socioeconómicas.

La identidad está estrechamente relacionada con el nivel de «consciencia». En función de ésta nos encontramos desde emprendimientos que representan nuevas relaciones de producción hasta iniciativas que se limitan a meras soluciones de resistencia ante la exclusión.

Gaiger (2004a) menciona otros elementos que pueden favorecer o dificultar la génesis y el desarrollo de las iniciativas de economía solidaria. Estos elementos están relacionados con el contexto global, el rol que juegan de los agentes exteriores o el apoyo técnico y financiero del que disponen. Entre las condiciones positivas destaca las siguientes:

- La presencia en los medios populares de prácticas y tradición asociativa, comunitaria o de clase, lo que promueve un sentimiento de pertenencia y de reconocimiento mutuo, particularmente una identidad de trabajo. Las experiencias de lucha y movilizaciones posibilitan la creación de lazos de confianza y el desarrollo de competencias para su organización y para la defensa de sus intereses.
- La existencia de organizaciones populares y de movilizaciones colectivas dotadas de liderazgos populares, legítimos y activos.
- La reducción de las modalidades convencionales de subsistencia, tanto debido a la regresión o mayor selectividad del mercado de trabajo, como a la ineficacia de las políticas públicas destinadas a generar oportunidades económicas o a compensar momentáneamente su insuficiencia.

- La mediación de organismos representativos o de apoyo, capaces de canalizar la demanda social hacia alternativas asociativas y autogestionarias. Además de la canalización es importante que se doten de los medios materiales y pedagógicos necesarios que posibiliten el paso de un estadio de subsistencia y reproducción simple a una lógica de crecimiento y expansión.
- La formación de un escenario político e ideológico afín que se refleja en el reconocimiento por parte de los movimientos sociales y la institucionalidad política de esas demandas sociales y las alternativas a las cuales apuntan.

2.3 Tipología

Laville y García Jané (2009:132) ubican los tres tipos más representativos de la economía solidaria en dos grandes ámbitos: el ámbito del trabajo y la producción y el ámbito de los servicios sociales.

En el ámbito del trabajo y la producción se sitúan las organizaciones que practican la solidaridad entre sus miembros a través de la autogestión. En este ámbito de “desarrollo económico” es donde se formaliza en primer lugar la economía solidaria para hacer frente a la crisis del empleo, como es el caso de las cooperativas de trabajo de reciente creación y de las empresas recuperadas.

Este ámbito está formado por organizaciones de interés o beneficio mutuo en las que los promotores se autoorganizan para dotarse de determinados productos o servicios. Existe por tanto una coincidencia entre beneficiarios y gestores, o en otras palabras, son los mismos beneficiarios los que se autogestionan.

En cuanto al ámbito de los servicios sociales y a diferencia del anterior está formado en su mayor parte por organizaciones que practican la solidaridad hacia otros, muchas veces en estrecha relación con la administración pública. Esta imbricación e interdependencia entre acción asociativa y la acción pública es una de las características más reseñables de la economía solidaria en Europa.

Este ámbito, de “desarrollo social”, se refiere generalmente a aquellas organizaciones de interés general cuyos beneficiarios son una categoría diferente a los promotores o gestores. Estas organizaciones integran diferentes actores – usuarios, voluntarios y asalariados– en torno a un objetivo común.

Laville y García Jané entienden la implicación de ciudadanos voluntarios en las políticas sociales y la participación de los usuarios en los servicios sociales como una forma de responsabilizar a los ciudadanos sobre estas cuestiones y al mismo tiempo evitar la burocratización de los servicios públicos y las organizaciones de acción social.

El desarrollo social se manifiesta fundamentalmente a través de organizaciones sin fines de lucro y empresas de economía solidaria en el sector de los servicios de proximidad y los servicios colectivos.

Los promotores de estas iniciativas son los usuarios y profesionales de la actividad en la que se inserta la iniciativa, que buscan de forma explícita un beneficio colectivo que ni el mercado ni el Estado proporcionan. Su objetivo es la satisfacción de demandas sociales en clave solidaria y de justicia social:

“Se trata menos de la satisfacción de necesidades atribuidas a una categoría de actores que federa alrededor de la actividad, que de la integración de una finalidad de servicio a la colectividad, es decir la búsqueda de efectos positivos que conciernen a la colectividad más allá de los destinatarios directos de la producción”(Laville, 2004:219).

Laville y García Jané (2009) distinguen un tercer ámbito conformado por las iniciativas económicas vinculadas a movimientos sociales como el ecologista, el altermundista, o el de solidaridad internacional.

En el ámbito del trabajo y la producción la economía solidaria está constituida por nuevas cooperativas, empresas recuperadas y empresas de reinserción. En el ámbito de los servicios sociales responde a nuevas demandas, incorporando nuevos actores y nuevas formas de organización.

Similar es el criterio que utiliza Guerra a la hora de clasificar las experiencias de economía solidaria (Guerra, 2002a:198):

- Organizaciones con fines comerciales: aquellas que persiguen, entre otros objetivos, obtener ingresos económicos para satisfacer las necesidades de sus integrantes mediante formas alternativas de hacer economía, es decir, que producen, distribuyen, consumen y acumulan conforme a valores, relaciones, factores y operaciones diferentes a las de los sectores capitalista y estatal.
- Organizaciones sin fines comerciales: aquellas que en base a relaciones de donación – de dinero, trabajo o formación– promueven el desarrollo de la sociedad civil a diferentes niveles como son las fundaciones o las ONGs.

Razeto por su parte distingue 4 grandes familias de economía solidaria en función de las relaciones económicas que se establezcan: donaciones, reciprocidad, comensalidad o cooperación.

Esta clasificación pone de manifiesto la extensión y diversidad de este fenómeno, que abarca desde la economía productiva hasta la reproductiva, es decir, aquellas actividades no remuneradas que se desempeñan principalmente en el ámbito de la familia y la comunidad. Se incluyen en esta economía actividades no monetarias y actividades no mercantiles promovidas por el Estado.

Por último, nos hemos hecho eco de la tipología establecida por Gaiger (2004a), de carácter más analítico y que nos permite profundizar en la naturaleza de las distintas iniciativas de economía solidaria. En su clasificación introduce los siguientes criterios:

- El carácter esencial o complementario, intensivo o extensivo, permanente o no del emprendimiento para la vida material de los asociados.
- El lugar donde el emprendimiento pone el énfasis: si éste se sitúa en los aspectos sociales o en las exigencias de viabilidad económica.
- El grado de división técnica del trabajo en los emprendimientos.

- El grado de independencia de los agentes económicos externos.
- El grado de socialización del emprendimiento y de cooperación y autogestión en el trabajo.

De la combinación de estos elementos surgen cuatro tipos de empresas:

1. Empresas autogestionarias de producción basadas en la socialización integral de los medios de producción y en procesos colectivos de trabajo. Atribuye a estos emprendimientos los niveles más altos de autogestión y cooperación. Estos detentan además un carácter esencial y difícilmente reversible para los asociados.
2. Cooperativas de trabajo o de prestación de servicios en las cuales el trabajo se ejecuta colectivamente o de modo individual. Normalmente el emprendimiento capta la demanda de trabajo y la distribuye rotativamente entre los socios, cuya ocupación es variable. En otros casos son los propios socios los que atraen a los clientes para ofrecerles sus servicios profesionales valiéndose jurídicamente de la cooperativa.
3. Emprendimientos dirigidos a fortalecer la producción individual o familiar, dándoles mayores oportunidades de capitalización o de entrada en el mercado, como es el caso de las cooperativas de comercialización y de crédito. Estos apenas alteran el régimen de propiedad en los procesos de trabajo.
4. Iniciativas de complemento a la renta para individuos que tienen otra ocupación principal. Éstas adquieren por tanto un carácter secundario y a veces puntual sin provocar cambios profundos en la vida económica de los trabajadores.

2.4 La economía solidaria en Europa

2.4.1. Introducción

La economía solidaria surge en Europa en los años 70, en el contexto de crisis del Estado de Bienestar, en la etapa que Sousa Santos (2000) denomina *capitalismo desorganizado*. En las nuevas condiciones imperantes en esta etapa, la economía responde a un intento por revitalizar una economía social que a su paso por la etapa anterior –*capitalismo organizado*– pierde gran parte de su carácter transformador. Esta economía social renovada, entrará a formar parte de lo que más tarde se conceptualizará como economía solidaria.

De acuerdo a los criterios establecidos por Laville, el carácter democrático y los fines sociales son dos características esenciales que comparten la economía social y la economía solidaria. La primera hace referencia a la participación de los trabajadores, los voluntarios, los representantes de la comunidad y/o los usuarios en la toma de decisiones, mientras que la finalidad social está relacionada con la satisfacción de las necesidades, bien de los miembros que conforman la organización, o bien de la colectividad en general.

Pero a diferencia de la economía social, el concepto de economía solidaria tiene una connotación más transformadora y alternativa, aunque también es cierto que cada vez es más extensivo el uso del término “economía social y solidaria”. Éste último abarca desde las organizaciones que tradicionalmente han conformado la economía social hasta las nuevas formas organizacionales que surgen en el marco de la crisis del Estado de Bienestar.

Para hacer hincapié en la singularidad de la economía solidaria, se acuña el término de *nueva economía social*, que por un lado denota una clara vinculación con la economía social tradicional pero al mismo tiempo subraya su carácter innovador. La economía solidaria manifiesta la renovación y repolitización de la economía social institucionalizada en el periodo de postguerra.

En la literatura europea, las organizaciones integrantes de la economía social son desde un enfoque jurídico– institucional las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones no lucrativas, entendidas éstas como aquellas asociaciones

que producen servicios que no pueden expresarse en términos únicamente monetarios o bien no ofrecen una rentabilidad suficiente como para atraer a las empresas con fines de lucro.

La especificidad del término de economía social, fuertemente arraigado en Europa, se define en base a los objetivos perseguidos y a la forma de organización y de gestión. Desde un punto de vista normativo las características distintivas que más se mencionan son los siguientes:

- Finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad (fines sociales).
- Autonomía de gestión.
- Proceso de decisión democrática.
- Libertad de adhesión.

A continuación veremos con más detalle en qué ha consistido el proceso de institucionalización de la economía social para así comprender mejor el papel renovador que Laville atribuye a la economía solidaria, sobre todo en lo que al ámbito de los servicios sociales se refiere, y en el que analizaremos fundamentalmente los servicios de proximidad.

2.4.2 La institucionalización de la economía social

En la etapa del capitalismo organizado irrumpe con fuerza el principio de Estado y la economía no mercantil guiada por el principio de redistribución. Se instaura un sistema de provisión social obligatorio – la solidaridad institucional– y el Estado pasa a ocupar un primer plano en el campo de la acción social. Es en esta etapa donde se produce el proceso de institucionalización de la economía social y la consiguiente pérdida de identidad y dinamismo:

“Este doble movimiento pone el devenir de la sociedad en manos del mercado y del Estado. Esta propensión a regular los problemas societarios

mediante la articulación de normativas mercantiles y estatales va a verse acentuada por el descubrimiento de una verdadera sinergia entre mercado y redistribución” (Laville y García Jané, 2009:84).

El proceso de institucionalización de la economía social se deriva por un lado, de la relación con los poderes públicos; y por otro, de la integración de la lógica del mercado. La primera atañe sobre todo a las mutuas y asociaciones y la segunda a las cooperativas.

Las mutuas pasan a insertarse en la economía no mercantil como un subconjunto de la redistribución. La función de las mutuas se convierte en complementaria a la prestación de servicios que ofrece el Estado, lo que produce un debilitamiento de los vínculos sociales personalizados.

En el caso de las asociaciones, según estos autores, el desarrollo de la economía no mercantil lleva al aumento de asociaciones de prestación de servicios, fuertemente reguladas por el Estado. Surgen grandes asociaciones que cumplen una función auxiliar a la del Estado, gestionando servicios sociales asumidos por la redistribución y que previamente se prestaban en el ámbito de lo privado o de la reciprocidad tradicional.

Las organizaciones mercantiles, por su parte, y atendiendo a criterios de rentabilidad económica, pasan a hacerse cargo de algunos de estos servicios sociales prestados tradicionalmente por la economía no monetaria:

“Bajo la égida del Estado– providencia, la redistribución no se organiza únicamente a partir de la acción pública, sino que se apoya en una reciprocidad ubicada en la órbita estatal, sea ejerciendo un control directo, sea permitiendo una libertad de acción organizativa superior en el marco de una colaboración entre el Estado y las instancias representativas de acción benéfica” (Laville y García Jané, 2009:87).

A través de la acción de las mutuas y las asociaciones, la economía no mercantil vinculada al Estado asume una parte de las relaciones de reciprocidad que tienen su origen en la economía no monetaria, pero este principio de reciprocidad es, según Laville, totalmente secundario y marginal.

En la etapa del capitalismo organizado se produce por tanto un retroceso importante de la economía no monetaria basada en el principio de reciprocidad, y un aumento igualmente destacado de la economía monetaria (mercantil y no mercantil). Es lo que Sousa Santos define como proceso de colonización del principio de comunidad por el principio de Estado y el principio de mercado.

Con el nacimiento del Estado de Bienestar el papel que juegan las asociaciones y las mutuas en el ámbito de la salud y los servicios sociales cambia sustancialmente. Las asociaciones se profesionalizan y las mutuas se convierten en complementarias de los regímenes obligatorios o en administradores de los seguros sociales.

En lo que a las cooperativas se refiere, la pérdida de identidad y dinamismo ha venido de la mano de su inserción en la economía mercantil, de manera que su sometimiento a la lógica del mercado obstaculiza el desarrollo de un proyecto transformador.

En las cooperativas, la reciprocidad se limita al interior de las empresas mientras que las relaciones de éstas con el entorno se rigen por el principio de intercambio. Las cooperativas se integran en la economía mercantil como un subconjunto del mercado:

“En las cooperativas, las reglas de reciprocidad dentro de la igualdad se remodelan de forma que sean compatibles con los intercambios mercantiles e integrados en su seno: no atañen más que a las relaciones entre la actividad de las personas y la de la empresa para garantizar una contribución equitativa a los medios necesarios para su funcionamiento y un reparto justo de sus resultados” (Laville y García Jané, 2009:86).

Desde una óptica normativa se produce un distanciamiento de los principios que caracterizan la economía social y que se manifiesta en el debilitamiento de los lazos solidarios internos, el déficit democrático, la débil participación y el sobre-dimensionamiento de los objetivos económicos en detrimento de los sociales.

En la misma línea Singer (2004) denuncia el abandono en la práctica de la autogestión por parte de las diferentes modalidades de cooperativismo que sur-

gieron en el siglo XIX como las cooperativas agrícolas de comercialización y las cooperativas de crédito, y en menor medida las cooperativas de producción, que fueron las que menos crecieron, con excepción de la Experiencia Cooperativa de Mondragón.

Singer critica que con la instauración del Estado de Bienestar, el aumento de los salarios reales, el reconocimiento del derecho a la organización sindical y al paro se produce lo que denomina una “reconciliación” del trabajador con el trabajo asalariado. Gran parte de los trabajadores perdieron el entusiasmo y el interés por la autogestión y el cooperativismo empezó a ser valorado por sus miembros sólo en función de los servicios que proporcionaba. El movimiento socialista apuesta en primer lugar por la conquista del poder político mientras que la vía de construcción del socialismo desde abajo hacia arriba, a partir de iniciativas de trabajadores, prácticamente dejó de ser considerada como una posibilidad real. El cooperativismo pierde así su misión transformadora y se convierte en una modalidad de empresa participativa, en la cual la participación efectiva de los socios se vuelve cada vez más formal y vacía de sentido.

2.4.3. La renovación de la economía social

En las líneas precedentes hemos hecho referencia al proceso de institucionalización de la economía social tradicional a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Frente a ésta los teóricos de la economía solidaria subrayan el carácter innovador y dinámico de las experiencias socioeconómicas que surgen a partir de la década de los 70.

No hay que olvidar, sin embargo, que esta *nueva economía social* surge en un contexto de crisis económica, de aumento del desempleo y de merma de los servicios sociales proporcionados por el Estado. En este contexto, la sociedad civil se ve empujada a movilizarse y a desarrollar nuevas formas de solidaridad para hacer frente a los problemas socioeconómicos que les afectan.

Retomando los dos grandes ámbitos en los que ubican las experiencias de economía solidaria más significativas analizaremos en qué consiste dicha renovación.

En el ámbito del trabajo y la producción se crean cooperativas y empresas de reinserción o los trabajadores ocupan las empresas en quiebra.

De acuerdo con Salam Fall, Favreau y Larose(2004) las “empresas comunitarias” del Reino Unido, las “sociedades de empleo” de Alemania, las “empresas de formación para el trabajo” de Bélgica, las “cooperativas sociales” de Italia y Suecia y las “empresas de reinserción” son ejemplos de esta nueva economía social que comparte con la economía social tradicional las siguientes características:

- Tienen una función social.
- Responden a necesidades de base de un grupo o colectividad local.
- Son estructuras democráticas y participativas.
- Realizan actividades colectivas de producción de bienes o servicios a partir del trabajo de cooperación entre asociados.

Se trata pues de organizaciones formadas por asociaciones de personas donde la propiedad es colectiva – de los usuarios o de los trabajadores– y el funcionamiento democrático. Estas organizaciones pertenecen, dentro de la economía solidaria, al ámbito del desarrollo económico y se vinculan de forma directa con las cooperativas y mutuas que conforman la economía social tradicional. Sin embargo, y a diferencia de éstas últimas, más que lograr el objetivo de “servicio a la colectividad” a través de la actividad económica de forma indirecta, se trata de que la actividad económica incida directamente en la consecución del fin que se busca. Por ejemplo, la producción de energías renovables responde al objetivo de proteger el medio ambiente y la creación de una empresa de reinserción a la integración de personas en riesgo de exclusión. De esta forma se internalizan los costes ambientales y sociales:

“Desde el momento en que las actividades económicas se pusieron en marcha como medios al servicio de fines procedentes de la solidaridad democrática, la producción de bienes y servicios pasó a depender de otra lógica: ya no se decidía en función de las expectativas de beneficios sino a partir de su carácter adaptado a un bien común” (Laville y García Jané, 2009:59).

La dimensión económica de estas organizaciones las aleja del concepto de *Tercer Sector*, que en ocasiones se solapa con el de economía solidaria. El Tercer Sector comprende a todas aquellas organizaciones sociales que no pertenecen ni al sector privado mercantil ni al sector público. Pertenecen claramente a este sector las organizaciones no gubernamentales, asociaciones y fundaciones en las que no existe ánimo de lucro o no se reparte el beneficio entre sus asociados.

En el caso de las organizaciones que producen bienes y/o servicios, como es el caso de las cooperativas, su inclusión o no en este sector ha generado grandes controversias y constituye un elemento clave de distinción entre las conceptualizaciones europeas sobre la economía social y solidaria y la definición del tercer sector adoptada por los enfoques norteamericanos (Laville, 2004).

En lo que al ámbito de los servicios sociales se refiere, la economía solidaria responde a nuevas demandas sociales e incorpora nuevos actores y nuevas formas de organización. Por un lado, se renuevan los servicios sociales existentes y por otro, se crean nuevos servicios bajo la forma cooperativa o asociativa.

Ejemplo de ello son los nuevos servicios de proximidad que surgen para dar respuesta a demandas sociales no atendidos ni por el mercado ni por el Estado. Sus características principales son por un lado, la combinación de diferentes tipos de recursos – mercantiles, no mercantiles y no monetarios– y por otro, la construcción conjunta de la oferta y la demanda.

Para Laville es la incorporación de la reciprocidad la que provoca el surgimiento de esta nueva forma de concebir los servicios sociales:

“La innovación en los servicios de proximidad se apoya en un principio de comportamiento económico diferente al del mercado y la redistribución; el principio de reciprocidad guía las conductas para elaborar servicios sobre un modo igualitario y según un proceso de interacción entre personas voluntariamente implicadas” (Laville, 2004:32).

Este elemento innovador – la reciprocidad – es, en el caso de las organizaciones de interés mutuo, intrínseco, es decir, experimentada por un grupo de personas para el mismo grupo. En las organizaciones de interés general, sin embargo, la

reciprocidad adquiere un carácter extrínseco en la medida en que es ejercida por un grupo de personas para otro grupo.

La noción de proximidad se refiere al espacio y el tiempo cotidiano de los individuos. Se trata de servicios que se facilitan en un territorio restringido y que responden ágilmente a la demanda de los usuarios. La proximidad alude también a la subjetividad de los actores ya que ésta es experimentada e interiorizada por los propios actores.

En el ámbito de los servicios a las personas algunos de los problemas y prácticas que se ubicaban en la esfera privada, pasan a plantearse en el espacio público, lo que les confiere dimensión política:

“Los servicios de proximidad se fundan en las relaciones y los intercambios simbólicos que se tejen en la trama diaria de la vida local, los anhelos, valores y deseos de quienes son los usuarios. En lugar de que cada uno intente resolver individualmente y en la esfera privada los problemas diarios que confronta, los servicios sociales proponen tratarlos en la esfera pública” (Laville, 2004:40).

La economía solidaria, en la medida en que trata de colocar los problemas en la esfera pública, se diferencia de la economía doméstica o de la economía informal, situadas en el ámbito de la esfera privada.

En cuanto a la segunda característica, a diferencia de los servicios sociales dotados por el Estado en el que básicamente la demanda se adapta a la oferta, en los servicios de proximidad se produce una construcción conjunta de la oferta y la demanda.

Otro elemento crucial que Laville destaca en estos servicios es la confianza, la comprensión y el reconocimiento mutuo, lo que permite la definición y realización de un proyecto común.

Se trata de una acción voluntaria que aborda colectivamente los problemas y de esta forma se garantiza la calidad de las prestaciones así como la implicación de los voluntarios y los usuarios en los problemas cotidianos.

Los servicios de proximidad, si bien surgen dentro de la economía no monetaria, con el tiempo han evolucionado hacia una combinación entre la economía no monetaria, la economía mercantil y la no mercantil. Se recurre al mercado a través de la venta de servicios y al principio de redistribución mediante la realización de contratos con los poderes públicos.

Laville valora positivamente esta evolución ya que el recurso a la redistribución mejora la accesibilidad de los servicios y el recurso al mercado disminuye el gasto público. En definitiva se produce una consolidación de los servicios por la hibridación de estos tres recursos.

Los servicios de proximidad representan junto a las empresas de reinserción el máximo exponente de la economía solidaria en Europa.

2.4.4. Dimensión socioeconómica y sociopolítica de la economía solidaria

De acuerdo con Laville, la economía social surge como reacción a las consecuencias sociales de la expansión del capitalismo, se institucionaliza y adquiere nuevamente dimensión política en las últimas décadas. La economía solidaria, como expresión de la nueva economía social vuelve a situar la economía en primera línea del debate político.

En Europa, la economía solidaria, como enfoque teórico, insiste en la refundación de la economía y de la política. A través de este concepto se aborda la doble dimensión de las iniciativas de economía solidaria: socioeconómica y sociopolítica.

Desde la dimensión socioeconómica se incide en un concepto ampliado de economía en el que caben no solo las relaciones de intercambio que se dan en el mercado sino también las relaciones de redistribución que realiza fundamentalmente el Estado, así como la reciprocidad y la donación que se da en la sociedad civil. Laville y García Jané (2009:11) subrayan la importancia de la hibridación entre estos tres polos de la economía dentro de un nuevo marco de relación entre Estado, mercado y sociedad.

Este concepto ampliado de economía nos remite a la crítica de Polanyi a la economía convencional. Polanyi critica la segregación que en la economía moderna se produce entre economía y sociedad así como la reducción de la economía a la economía mercantil (Laville, 2004).

Laville, haciendo referencia a Polanyi, nos recuerda que los principios económicos que rigen y han regido la actividad económica son plurales. Además del intercambio, están la redistribución y reciprocidad cuyo peso específico ha ido variando a lo largo de la historia. En función del principio en base al cual se organiza fundamentalmente la actividad económica podemos distinguir entre el sector mercantil – principio de intercambio–, el sector no mercantil – principio de redistribución – y el sector no monetario – principio de reciprocidad–. Está fuera de toda discusión que en la actualidad domina claramente el sector mercantil frente al sector no mercantil y el sector no monetario o solidario.

El subsistema económico, añade Laville, no constituye un sistema completamente autónomo e independiente de la esfera social, ya que las relaciones mercantiles se insertan en redes de relaciones sociales y de poder más amplias. El principio de mercado establece relaciones de complementariedad con el principio de Estado y con el de intercambio no monetario, aunque reconoce que también existen conflictos y tensiones entre ellos.

Dado que la actividad económica no se limita a la economía mercantil, el término de *economía plural*, es un intento por dotar de reconocimiento a otras formas de economía que buscan un espacio propio frente a la hegemonía del polo mercantil y que son, según este autor, esenciales para el equilibrio de la sociedad:

“Junto con otras formas de economía y en tensión con ellas, la economía solidaria parece constituir así, a partir de las dinámicas de proyecto, una hibridación de las tres economías, mercantil, no mercantil y no monetaria. A través de esta perspectiva supera la concepción de una economía separada de lo social y propone de hecho una recomposición de la relaciones entre lo económico y lo social” (Laville, 2004:48).

La dimensión sociopolítica se refiere al aporte de la economía solidaria a la democratización de la economía y de la sociedad a partir de la participación y la iniciativa ciudadanas (Eme, Laville y Maréchal, 2001).

Laville y García Jané reclaman la necesidad de reinscribir la economía social en una perspectiva de economía solidaria que pone el acento en la valorización de la dimensión política de las prácticas económicas y recuperar así el espíritu por el que se guió la economía social en su origen:

“Las iniciativas de economía solidaria pueden constituir, en determinados casos, semillas de democratización de la sociedad civil que pueden ampliar y proteger espacios de libertad, así como recrear formas de solidaridad a través de actividades que resultan necesarias para ciertos grupos sociales, pero que ni el sector público ni el privado cubren” (Laville y García Jané, 2009:120).

En la medida en que los actores de economía solidaria ganan presencia en el espacio público y participan en la elaboración e implementación de políticas sociales, esta economía adquiere dimensión política ampliando los márgenes de la democracia:

“El proyecto de democratización de la economía va más lejos que el reconocimiento de un espacio de gestión, aunque fuera democrático, en una organización productiva o un tercer sector. La perspectiva de democratización de la economía reanuda con cierta utopía de los fundadores del movimiento cooperativo que buscaban otras voces de regulación de los intercambios económicos distintas a la competencia mercantil o la redistribución estatal” (Laville, 2004:248).

Para Laville la democratización de las actividades económicas responde a una voluntad explícita de los grupos que emprenden estas iniciativas, movilizando una pluralidad de actores y generando beneficios tanto para los consumidores de los bienes que ofrece como para la sociedad en su conjunto.

Para finalizar con este punto trazaremos de forma sintetizada las principales características de la economía solidaria (Andion y Malo, 1998):

- Además de producir bienes y servicios, promueven transformaciones sociales.
- Las iniciativas tienen como eje la acción local basada en la idea de comunidad. La comunidad se concibe como territorio o como espacio de pertenencia a las redes de relaciones constituida. Esta concentración en lo local permite la creación de una relación social de proximidad que genera un sentimiento de identificación, tanto para los miembros como para la comunidad que le rodea reforzando de esta manera la cohesión social
- Expresan en la esfera pública la demanda de los ciudadanos de poder actuar para elaborar las reglas de juego que rigen sus relaciones. Así, estas organizaciones, actuando como espacios autónomos de poder público, instauran nuevas formas de acción política y de democratización.
- Las organizaciones comprenden formas de trabajo plurales compuestas por asalariados, usuarios, voluntarios y otros agentes locales. Las habilidades requeridas son también diversas, lo que permite la creación de equipos de trabajo interdisciplinarios.
- Hay una construcción conjunta de la oferta y la demanda de bienes y servicios por parte de los usuarios y profesionales. Este proceso permite a los usuarios y a otros actores participar en la definición de los precios y la calidad, manteniendo la igualdad en el acceso a esos bienes y servicios.
- Coexisten diferentes tipos de recursos: comerciales (mercado), no comerciales (donaciones y subvenciones públicas) y no monetarios (reciprocidad y voluntariado).

2.5 La economía solidaria en América Latina

2.5.1 La economía Popular

En América Latina, la economía solidaria aparece ligada a las críticas al sistema económico y la apuesta por la autogestión y el asociacionismo de las clases populares como alternativa (Guerra, 2002a).

Como corriente de pensamiento crítico el objeto de estudio de la economía solidaria es, según este autor, el conjunto de formas diferentes de hacer economía: de producir, consumir, distribuir y acumular de acuerdo a lógicas alternativas a las dominantes en el mercado.

Por un lado, y a nivel práctico, recupera estas experiencias alternativas; y por otro, se dota de un cuerpo teórico propio para la interpretación de dichas experiencias desde su propia racionalidad. Se trata de un intento por “desarrollar un proceso interno a la ciencia de la economía que le abra espacios de reconocimiento y actuación a la idea y el valor de la solidaridad” (Razeto, 2004).

En las próximas líneas daremos cuenta detallada de la teoría sobre la economía solidaria desarrollada por Razeto, pero no sin antes abordar de forma específica uno de los caminos o familias de la economía solidaria –la economía popular– por la relevancia que ha adquirido en el contexto latinoamericano.

Si bien en este continente una parte significativa de la economía solidaria tiene su origen en la economía popular, conviene aclarar que no toda economía popular es solidaria. A pesar de ello, muchos estudiosos reconocen el potencial de la economía popular para evolucionar hacia formas económicas alternativas.

Lo primero que destacan los estudios del fenómeno es su importancia desde un punto de vista cuantitativo en la generación de empleo e ingresos para los pobres. En el origen de la economía popular está precisamente el despliegue de múltiples estrategias e iniciativas individuales y colectivas de sobrevivencia.

Estas iniciativas, a pesar de haber surgido en contextos muy adversos –exclusión social, mercados muy competitivos y escasez de políticas públicas–, y de contar con muy pocos recursos han logrado satisfacer las necesidades básicas de los sectores populares.

La economía popular se convierte en objeto de estudio para las ciencias sociales a partir de los años 80 por la relevancia cuantitativa y también cualitativa del fenómeno. El término “economía informal” pierde la centralidad que había adquirido previamente y se empieza a analizar el sentido y la racionalidad de las iniciativas económicas de los sectores populares.

Este cambio de perspectiva facilitó el trabajo de promoción de la economía popular por parte de diversos agentes sociales y de cooperación al desarrollo. A partir de ahí, el concepto de economía popular empezó a ser utilizada también como proyecto, articulado con otros movimientos sociales o como movimiento social que involucra a otros actores (Sarriá Icaza y Tiriba, 2004:176).

 En América Latina, la economía popular ha adquirido gran relevancia desde un punto de vista cuantitativo y también cualitativo.

Laville y García Jané (2009) relacionan la economía popular que se desarrolla en el Sur con la perspectiva sobre el cuidado y atención al prójimo planteada desde los nuevos servicios de proximidad que emergen en el Norte y que hemos analizado más arriba.

Los servicios de proximidad implican una nueva concepción de los servicios a las personas que apela a la subjetividad de los actores, actores que perciben dicha proximidad y que en vez de enfrentarse a los problemas del día a día de forma individual, en el ámbito de lo privado, lo hacen de forma colectiva. Es ahí donde surge el paralelismo entre éstos y la economía popular.

Con el término economía popular se hace referencia a las actividades económicas emprendidas por los sectores populares en ámbitos tan diversos como la producción, el ahorro, el crédito, el consumo, la vivienda, la salud o la educación.

Si bien se trata de un fenómeno que viene de lejos, es a partir de los años 80 cuando se empieza a utilizar este término para referirse a las actividades desarrolladas por los excluidos del mercado de trabajo asalariado, o bien por los trabajadores que buscan un complemento a sus ingresos a través de la realización de actividades por cuenta propia.

Guerra (2000) define de la economía popular de la siguiente manera:

“El conjunto de formas (individuales, familiares, grupales) y niveles (de supervivencia, subsistencia o desarrollo) que se dan en los sectores populares para hacer economía combinando recursos y capacidades

(laborales, tecnológicas, organizativas y comerciales) de carácter tradicional con otras de tipo moderno, dando lugar a un increíblemente heterogéneo y variado multiplicarse de actividades orientadas a asegurar la subsistencia y la vida cotidiana de los más pobres”.

En cuanto a las formas que adquiere la economía popular podemos distinguir, dependiendo de la base sobre la que se asienta, tres tipos de organizaciones (Razeto, 2004):

- Economía popular de base individual: se refiere al trabajo por cuenta propia de trabajadores independientes que producen bienes, prestan servicios o comercializan a pequeña escala.
- Economía popular de base familiar: las microempresas familiares que elaboran productos o comercializan a pequeña escala.
- Economía popular de base asociativa u organizaciones económicas populares: pequeños grupos o asociaciones de personas y familias que llevan a cabo de forma colectiva actividades generadoras de ingresos o abastecimiento de bienes y servicios básicos uniendo y gestionando en común sus escasos recursos.

A su vez cada uno de estos tres tipos de actividades de economía popular puede alcanzar diferentes grados de desarrollo. Las formas que adquiere y los sectores en los que actúan son también diversos. Además están presentes tanto en el ámbito rural como el urbano y pueden comprender un espacio geográfico específico – un barrio o comunidad– o un grupo determinado –mujeres o vendedores–.

Para Coraggio (2004:156) la unidad doméstica es la forma básica de organización socio– económica a nivel micro. La unidad doméstica está formada por una o más personas o grupos, ligados por relaciones de parentesco o diversos tipos de afinidad – étnica, de vecindad o ideológica– y que tiene como objetivo la reproducción de la vida de sus miembros. Son muy variadas en cuanto a su estructura y extensión y entre las mismas puede haber relaciones de intercambio, de reciprocidad y también de fuerte competencia.

A su vez, de acuerdo con este autor, las unidades domésticas pueden generar extensiones de su lógica de reproducción mediante asociaciones, comunidades organizadas o redes formales o informales de diverso tipo, consolidando organizaciones socioeconómicas dirigidas a mejorar las condiciones de reproducción de la vida de sus miembros.

La economía popular puede, según Coraggio, por tanto desarrollarse y generar empresas de carácter privado o colectivo y bajo determinadas condiciones, por ejemplo con el apoyo de movimientos sociales locales y ONG, puede participar en una estrategia de organización colectiva más amplia.

2.5.2 Potencial alternativo de la economía popular

En el análisis sobre el potencial transformador de esta economía, destacamos en primer lugar el proceso de movilización de los colectivos populares en la búsqueda de soluciones autónomas a sus problemas. Desde un punto de vista cualitativo la economía popular refleja la activación económica y la innovación productiva de estos colectivos (Guerra, 2002).

Según Guerra, en América Latina esta movilización económica se produce en las últimas décadas al margen de la actividad de los partidos políticos y del Estado y está relacionada con la incapacidad del sector público de aportar soluciones a los problemas y carencias que sufren los sectores populares.

La movilización económica es, de acuerdo con este autor, posterior a la movilización en primer lugar geográfica – con el proceso migratorio del campo a la ciudad– y más tarde política y social de los sectores populares que dirigen sus demandas al Estado.

Estos movimientos reivindicativos, en un tercer momento, se vuelven activos desde el punto de vista económico y de forma autónoma, con sus propios recursos y esfuerzos comienzan a “hacer economía” para resolver sus necesidades:

“La economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales” (Sarriá Icaza y Tiriba, 2004:173).

En la economía popular los trabajadores tienen la posesión individual y/o asociativa de los medios de producción y no emplea la fuerza de trabajo ajena, es decir, se basa en el trabajo propio. Esto último la distingue de otras actividades que forman parte de la economía informal.

La economía popular es una forma de producir y distribuir bienes y servicios que tienen como meta la satisfacción de necesidades y la valorización del trabajo. A pesar de estar subordinada a la lógica capitalista, muestra características que se contraponen a dicha lógica.

La economía popular utiliza la propia fuerza de trabajo no sólo para la subsistencia inmediata sino también para producir un excedente que pueda ser intercambiado por otros valores de uso.

En la misma línea, Razeto señala que para evaluar la contribución actual de la economía popular hay que tener presente que los beneficios que estas organizaciones proporcionan a sus miembros no son medibles únicamente en términos monetarios. Se refiere además de la parte del producto dirigida al autoconsumo para la satisfacción directa de necesidades de subsistencia y la que se destina al mercado, aquellas que se vinculan a objetivos no económicos como el desarrollo personal y de las capacidades o las relaciones de convivencia internas.

Este aspecto es crucial a la hora de evaluar la eficiencia de la economía popular. En este tipo de organizaciones la eficiencia no es evaluada por el mercado sino por sus integrantes y su entorno social. Si estas organizaciones se consolidan, afirma este autor, es porque esta evaluación es positiva, es decir, la valoración que se hace del esfuerzo realizado por sus miembros y las externalidades negativas es menor que las externalidades positivas y los beneficios obtenidos.

El concepto de economía popular se refiere por tanto a una dimensión de la economía que va más allá de la obtención de ganancias materiales y que se vincula estrechamente al concepto de reproducción de la vida.

La cuestión es más espinosa si de lo que se trata es de valorar su potencial transformador. Para Razeto (1985) la economía popular o algunas organizaciones económicas populares tienen la potencialidad para guiar un proceso más amplio de organización social y de creación de un sector solidario.

Este autor vislumbra el potencial alternativo de la economía popular en las siguientes características:

- Son iniciativas de grupos reducidos cuyos miembros se reconocen en su individualidad (relaciones estrechas y personalizadas)
- Combinan actividades económicas con otras de tipo social, educativo, o de desarrollo personal.
- Surgen de sectores populares empobrecidos y responden a sus necesidades de forma directa y mediante el esfuerzo propio.
- Las relaciones y los valores por los que se guían están basadas en la solidaridad y la ayuda mutua.
- Aspiran a ser participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas.
- Pretenden ser alternativas a las formas de organización predominantes y contribuir a la transformación social.
- Intentan superar la marginación y el aislamiento creando entre sí redes y coordinaciones.

Si bien en algunos casos los emprendimientos logran superar el estado de subsistencia y muestran la viabilidad de otras lógicas sociales de producción, Gaiger (2007) es más pesimista y afirma que la casi totalidad de las organizaciones económicas populares se limitan a meras estrategias de supervivencia en las cuales

las prácticas de reciprocidad son más bien reactivas a los efectos del capitalismo y no tanto una crítica consciente y explícita al mismo.

Para Max-Neef (1998), la economía popular a pesar de su dinamismo y de su capacidad de movilización se encuentra en una situación de marginalidad y debate constante entre la lógica de la supervivencia y la lógica de la acumulación. Su futuro dependerá de la evolución de dichas lógicas, sobre las que vislumbran tres escenarios posibles:

- La permanencia en la precariedad y la marginalidad o simplemente su desaparición.
- La integración en el mercado (superación del estado de precariedad y exclusión).
- La pérdida de identidad y absorción por el polo capitalista.

Esta doble lógica se manifiesta, según este autor, en forma de tensión constante entre dos opciones: integrarse en los circuitos del mercado con criterios competitivos o rechazar este modelo y subsistir de forma precaria.

Las estrategias de supervivencia de los sectores populares (a los que denomina sectores invisibles por ser ignorados por el sistema de mercado) se localizan en los intersticios del mercado o nichos de mercados vacíos y se encuentran aislados dentro de un sistema de mercado agresivo. El aislamiento está en el origen de la incapacidad para superar la situación de bloqueo en la que se encuentran pero al mismo ha posibilitado el surgimiento de formas alternativas de producción, intercambio y relaciones sociales que representan un potencial embrión para superar el estado de precariedad y desarrollarse.

Se trata en definitiva de alcanzar el segundo escenario, es decir, desarrollarse e integrarse en el mercado pero no de forma subordinada sino preservando su especificidad e identidad. Para que esto sea posible es necesario que estas organizaciones alcancen un mayor grado de autonomía o autodependencia.

Para Max-Neef la autodependencia, entendida como la promoción de espacios de participación popular en los que el protagonismo real corresponde a las personas, facilita el impulso de procesos de desarrollo desde la base. Este autor concibe la relación entre autodependencia y desarrollo en términos de “interdependencia horizontal” o combinación de múltiples proyectos individuales y colectivos que se potencian entre sí. Se trata de proyectos autodependientes e interdependientes horizontalmente.

En todo caso, las potencialidades para conformar una economía alternativa de transformación estructural se encuentran en la actualidad dispersas y atomizadas, como nos recuerda Coraggio. Por ello, uno de los desafíos de los sectores populares es la articulación de estas actividades en un proyecto común que pueda fortalecerse y confrontarse con los otros sectores de la economía global:

“El surgimiento, desde el campo popular de un proyecto alternativo de desarrollo o transformación social alternativo depende de la posibilidad de ganar autonomía relativa en su reproducción material y cultural, y esta alternativa depende de la constitución una economía popular capaz de autosostenerse y autodesarrollarse, no autárquicamente, sino en vinculación abierta con la economía capitalista y pública” (Coraggio, 1994:118).

2.5.3 La teorización de Razeto

2.5.3.1 Introducción

Como hemos mencionado, el término economía solidaria da cuenta de una realidad extensa, dinámica y plural, y al mismo tiempo representa una corriente alternativa de pensamiento económico. La economía solidaria es una identidad en construcción y abierta, en la que caben identidades más específicas como la cooperativa.

El concepto de economía solidaria abarca múltiples y diversas experiencias económicas alternativas, que producen, ahorran, comercializan y distribuyen siguiendo una lógica diferente a la dominante.

La economía solidaria, de acuerdo con la definición de Razeto, es aquella que integra la solidaridad en sus estructuras, organizaciones y procesos, que produce, distribuye, acumula o consume con solidaridad. Esta integración de la solidaridad en la economía provoca la transformación de la misma hacia una nueva manera de hacer y de entender la economía (Razeto, 1994:37).

La solidaridad se manifiesta de múltiples formas y adquiere además diferentes grados de intensidad. Por eso para que una experiencia pueda calificarse como solidaria, es necesario que ésta ocupe un lugar central y efectivo:

“La presencia de la solidaridad impacte el modo de ser de esas organizaciones económicas, sus estructuras, sus modos de operar, de manera que podamos reconocer que la solidaridad allí está viva, actuante y estructurando o transformando esa realidad, haciéndola distinta, diseccionándola hacia horizontes o metas que no son las mismas que las empresas en las cuales la solidaridad puede estar presente, pero incapaz de transformar desde dentro lo que allí ocurre” (Razeto, 1994:39).

Es la presencia decisiva de la solidaridad la que define esta racionalidad económica alternativa para este autor. La economía solidaria no se refiere a un modelo de organización específico sino a un concepto amplio que da cuenta de lo que existe, pero sobre todo del potencial inherente a esas realidades en construcción, que tienden a ser cada vez más económicas y al mismo tiempo más solidarias.

Como corriente de pensamiento económico, la economía solidaria aspira a ser reconocida como teoría. Esta validez científica le permitirá, según Razeto, alcanzar mayores cuotas de eficiencia y solidaridad en la práctica, los dos grandes retos de la economía solidaria.

Razeto dota al término economía solidaria de una gran profundidad cultural y de potencial transformador para la creación de una nueva estructura de pensamiento que supere el paradigma positivista y que permite pensar y proyectar la realidad integrando lo empírico y lo normativo, la economía y la ética.

Las búsquedas de economías alternativas se han caracterizado históricamente por la ausencia de un pensamiento propiamente económico que dé cuenta su racionalidad específica:

“Parece haber ocurrido que, estando tan convencidos de la superioridad ética, de la superioridad ideológica, de la validez del propio proyecto que convoca con suficiente convicción se cree que basta este tipo de pensamiento para tener éxito, para resolver los problemas, para tomar las decisiones económicas apropiadas[...]Es así que ha carecido de pensamiento económico, y en consecuencia de la capacidad de tomar decisiones económicamente racionales, en función de las realidades económicas del contexto económico en que se opera” (Razeto, 1994:20-21).

Esta ausencia se explica, según Razeto, por la tendencia de las economías que aspiran a ser alternativas a no pensarse como experiencias económicas. Dicha tendencia tendría su origen en la equiparación de economía con capitalismo y en consecuencia, la atribución de los rasgos negativos del capitalismo a la economía. Si economía es igual a capitalismo, todo lo relacionado con lo “económico” entra en contradicción con los valores y principios por los que se guían las economías alternativas.

Y es precisamente este distanciamiento de lo económico, este “no pensarse a sí mismas como propuestas económicas” lo que les ha impedido fortalecerse, orientarse con eficiencia y asumir objetivos económicamente racionales.

Sin embargo, Razeto, asume sin complejos las motivaciones economicistas y la búsqueda de utilidades como algo inherente a la economía. No tilda de perversas estas motivaciones ya que toda economía aspira a generar beneficios o a actuar con eficiencia, es decir, a alcanzar el máximo resultado posible con el mínimo de costos.

La eficiencia hace referencia al uso óptimo de los recursos disponibles para alcanzar las metas establecidas. La eficiencia en la gestión implica una adecuada planificación, disposición y coordinación de los recursos y actividades para alcanzar los resultados esperados.

Razeto subraya la idea de que la economía solidaria es genuina economía, se reconoce como economía y tiene vocación económica: “somos y queremos ser economía y hacer economía”. Y esto implica ineludiblemente asumir el reto la eficiencia. El diferencial lo da el adjetivo “solidaria”, la racionalidad económica específica, de naturaleza diferente a racionalidad económica capitalista:

“Asumir la eficiencia como responsabilidad, como tarea, no es fácil de realizar en la práctica, pero incluso a nivel del pensamiento somos como compasivos con nosotros mismos, en el sentido de que nos justificamos de no ser suficientemente eficientes, pero que bueno, no seremos tan eficientes como otras economías pero somos más solidarios, más humanistas, más sociales, y tenemos razones éticas que fundamentan nuestra actividad, como si eso validara y nos permitiera dar el lujo de operar con menos eficiencia económica” (Razeto, 1994:108).

La eficiencia es pues, más allá de un desiderátum, una exigencia ineludible no sólo desde el punto de vista económico sino también ético, ya que una baja productividad de los recursos con los que cuenta la economía solidaria entrañaría una menor satisfacción de las necesidades humanas. La economía solidaria para erigirse en alternativa debe ser incluso más eficiente que otras formas económicas y captar así los recursos necesarios para el desempeño de su actividad.

En este sentido, para Razeto, el concepto de economía solidaria abre el camino a un pensamiento económico propio, a una teoría que le permita desarrollarse y validarse como una alternativa económica, integrando la eficiencia con los valores normativos.

Para Razeto el potencial alternativo de la economía solidaria está directamente vinculado con la eficiencia que logre alcanzar.

En las siguientes líneas, profundizaremos en la forma de operar específica de las unidades de economía solidaria a través del prisma que nos ofrece el trabajo de construcción teórica realizado por este autor.

Nos adentraremos en el análisis de la economía solidaria desde una perspectiva fundamentalmente micro. Para ello profundizaremos en la lógica operacional,

modo de organización y racionalidad de las empresas de economía solidaria, es decir, empresas en las cuales la solidaridad se constituye como uno de los componentes esenciales con los cuales se produce.

2.5.3.2 El factor C

Las empresas se organizan y estructuran en base a los siguientes factores: financiamiento, tecnología, fuerza de trabajo, medios materiales y gestión. Las empresas de economía solidaria cuentan con un factor añadido: el factor solidario como fuerza productiva y generadora de valor económico.

El “Factor C” se refiere a la presencia activa de la solidaridad en la empresa y supone la existencia de un factor económico añadido. A través de este concepto se subraya por tanto la dimensión económica, y no sólo ética, de la solidaridad, analizando su contribución a la producción dentro del marco conceptual de la disciplina económica. Dado que es innegable que la solidaridad contribuye a aumentar la producción, le otorga el estatus de factor productivo:

“Desde el momento que la economía popular y solidaria existe, logrando operar con aquellos factores de menor productividad y en aquella situación de marginalidad respecto a los mercados, ella estaría demostrando poseer, en cuanto modo especial de organización económica, una especial eficiencia en cuanto capaz de funcionar incluso con recursos precarios y allí donde otras formas económicas no resultan viables” (Razeto, 2001:324).

Elevar la solidaridad al rango de factor económico y construir teóricamente esta afirmación es la principal aportación teórica de Razeto. El descubrimiento de su contribución al aumento de la producción tiene su origen en las investigaciones empíricas realizadas por este autor en los años 80 en Chile y en las que la capacidad productiva de las unidades de economía popular no se podía explicar únicamente a partir del análisis de los factores productivos tradicionales.

El factor C –solidaridad convertida en factor productivo– se manifiesta de las siguientes formas:

- La cooperación en el trabajo aumentando su eficiencia.
- El uso compartido de conocimientos e informaciones, que permite un mejor aprovechamiento de las capacidades tecnológicas e impulsa la innovación.
- La toma de decisiones participativa y asociativa.
- La confianza y la credibilidad mutua.
- La propiedad colectiva de los medios materiales de producción.
- La generación de un sentido de pertenencia.

Este factor, en su dimensión social, es definido como el resultado de la unión de conciencias, voluntades y emociones de personas que comparten un proyecto común. Del grado de unión en esos tres planos dependerá la calidad del factor, o dicho de otra forma, a medida que la cohesión del grupo que comparte un proyecto es mayor, la productividad crece de forma exponencial. Del mismo modo, a medida que la calidad del factor C es mayor, mayor será su capacidad de generar una racionalidad distinta.

La teoría económica convencional, si bien reconoce la aportación de todos estos aspectos al aumento de la productividad, no lo considera como factor productivo y se refiere a éste con el término de “capital social”.

A diferencia del término “capital social”, el factor C se refiere a un factor independiente, con entidad propia, lo que abre la posibilidad al reconocimiento de su derecho a ser remunerado en función de su aporte a la productividad.

El factor C se combina con los demás factores para la realización de una actividad específica y su aporte específico consiste en potenciar al resto de factores.

El Factor C produce el aumento y mejora de la producción y la eficiencia de las actividades económicas, debido fundamentalmente al aumento de la motivación, innovación, integración, implicación y eficiencia de la fuerza de trabajo y a un mejor aprovechamiento de las capacidades tecnológicas y los medios materiales

de producción. El Factor C en definitiva aumenta la productividad del resto de los factores de forma individual y en su conjunto.

El factor C, a través de una presencia significativa y decisiva de la solidaridad en la empresa, impacta el modo de organización de ésta e impregna el resto de factores, generando de esta forma un cambio de racionalidad.

En las empresas de economía solidaria la presencia significativa y decisiva de la solidaridad - el Factor C - genera valor económico y produce un cambio de racionalidad.

Los factores son en parte sustituibles entre sí, lo que hace posible establecer diferentes combinaciones de factores, es decir, modificar su proporcionalidad de tal forma que un factor puede reemplazar las carencias de otros factores convirtiéndose en intensivo. Si bien todos los factores son sustituibles entre sí, hay algunos que se reemplazan más fácilmente que otros. Además es necesaria una adecuada proporcionalidad de los factores para garantizar que éstos estén ocupados – no meramente presentes– y desempeñen su función de forma eficiente.

Pero más que la combinación de factores –en qué factor es intensivo una empresa– es la organización de los factores o el modo de acción e interacción entre unos y otros factores lo que determina los diferentes tipos de empresa. En otras palabras, dependiendo de qué factor organiza la empresa y la forma en que lo hace, estaremos ante un tipo u otro de empresa.

Una empresa es una organización formada por diferentes tipos de sujetos que aportan y hacen operar un determinado factor. Detrás de cada uno de los 6 factores están los sujetos que los poseen y los hacen funcionar:

- En el trabajo: trabajadores que aportan la fuerza de trabajo
- En la gestión: personas que toman las decisiones
- En la tecnología: personas que poseen y aplican los conocimientos técnicos
- En los medios materiales de producción: propietarios de esos medios

- En el financiamiento: personas que otorgan y reciben financiamiento
- En el Factor C: el colectivo humano

Cada uno de esos 6 tipos de factores puede participar en la empresa de dos formas: como organizador de la misma o como organizado. Es el primero el que determina el tipo de empresa.

En las empresas capitalistas es normalmente el factor financiero el que organiza la empresa mientras que los demás factores son medios al servicio de éste. En una empresa de economía solidaria los factores organizadores son el trabajo y el Factor C.

2.5.3.3 El factor C como factor organizador

Para Razeto los conceptos de recurso económico, factor económico y categoría económica representan tres niveles progresivos de participación en la economía.

El recurso económico se refiere a la potencialidad productiva, una fuerza productiva que tiene posibilidad de participar en la economía y aportar a la producción. Puede estar activa o inactiva. Si el recurso económico está activo, participando en la producción, se convierte en factor económico (Razeto, 2001:150):

Un factor económico es un recurso – combinación de energía e información– que operando al interior de una unidad productiva junto con otros factores, presta una utilidad determinada en la producción y contribuye activamente a la generación de valor o riqueza económica.

Un factor, para que se lo considere como tal, debe cumplir tres requisitos esenciales:

- Especificidad en el contenido: se refiere a la diferencialidad subjetiva y objetiva del mismo.

- Especificidad en el aporte que realiza a la producción: la función que desempeña es propia, diferente y reconocible frente a las que realizan los demás factores.
- Carácter imprescindible: al margen de su proporción, su presencia es indispensable en las unidades económicas.

Si un recurso, además de ser productivo, organiza la empresa, se convierte en factor organizador, alcanzando el nivel de categoría económica. El concepto de *factor organizador* es junto al de *factor C* la aportación específica de Razeto a la teoría económica:

“La organización económica de los factores consiste en integrar los distintos sujetos que los aportan en una unidad de gestión que opere racionalmente tras la consecución de determinados objetivos generales de la empresa” (Razeto, 1994: 72).

El factor organizador organiza la empresa, y esto significa tener objetivos propios, distintos a los objetivos de las empresas organizadas en base a otros factores. Así como el factor gerencial o administrativo combina y dirige técnicamente a los factores de la empresa, existe también un factor que organiza económicamente los factores y que no siempre es el mismo.

Los factores organizadores o categorías económicas organizan la empresa de acuerdo a sus propios objetivos, distintos a los objetivos de las empresas organizadas en base a otros factores.

Si bien el factor organizador que es el que determina los objetivos de la empresa, para alcanzar dichos objetivos debe integrar otros factores. Hay que tener en cuenta que los factores, además de elementos técnicos, son realidades subjetivas, aportadas por sujetos que esperan que su aporte sea adecuadamente remunerado o recompensado. Por ello, la empresa debe buscar y atraer los factores económicos necesarios para llevar a cabo su objetivo, satisfaciendo también los intereses particulares de cada factor, aunque sea de forma subordinada a los intereses generales de la empresa.

El factor organizador busca en el mercado los factores que necesita y los recompensa entregándoles una determinada cantidad de valor económico, cantidad que debe extraer de sí mismo:

“Para los que actúen en calidad de organizadores, el objetivo de la actividad económica será siempre su propia valorización, no en términos de una remuneración o recompensa fija sino en forma de un beneficio o utilidad variable, que dependerá de la calidad de la gestión y de los resultados de la operación empresarial. Reconoceremos, así, beneficio o ganancia no sólo del capital, sino también del trabajo, de la administración, de la tecnología, de los medios materiales y de la comunidad” (Razeto, 1994:77).

Como hemos mencionado existen dos formas de integrar los factores en la empresa: de forma subordinada –contratándolos– o haciéndolos partícipes del proyecto. En el primer caso los sujetos que aportan los factores aceptan los objetivos de la empresa por interés, mientras que en el segundo, además de aceptarlos, los comparten. Esta última es más coherente con la naturaleza de las empresas organizadas en base al factor C.

El factor organizador de una unidad económica es quien establece los objetivos generales de la empresa, de acuerdo con su naturaleza. La naturaleza de los organizadores de la empresa determinará también el tipo de factores productivos que invierte y el modo en que integra esos otros factores.

La categoría impacta el modo de ser de los factores que organiza, de modo que un mismo recurso puede adquirir diferentes formas en función del factor organizador. Lo que valoriza en la fuerza de trabajo una empresa organizada por el capital por ejemplo no es lo mismo que lo que valoriza una empresa organizada por el trabajo.

La categoría organizadora va impregnando con su forma específica la empresa y al resto de factores de modo que en una empresa de capital todos los factores se convierten en capital. Del mismo modo, en una empresa de trabajo, los trabajadores convierten los otros factores productivos en fuerza de trabajo, ya que los diferentes factores son, en última instancia, expresiones del trabajo.

En las empresas de trabajo autogestionadas, el Trabajo se convierte en categoría organizadora y todos los factores asumen como objetivo la valorización máxima del propio trabajo. Los demás factores se miden con la unidad de medida del Trabajo, es decir, como cantidades de trabajo que debe combinar en proporciones adecuadas de modo que le permitan valorizarse, reproducirse y ampliarse. El Trabajo debe en primer lugar acumular mediante el trabajo los fondos necesarios para adquirir el resto de factores en el mercado de intercambios.

En las empresas organizadas por el factor C, éste va progresivamente impregnando a los demás factores de la siguiente manera:

- En la gestión a través de la participación en la misma de los integrantes de la empresa a diferentes niveles. El grado máximo sería la autogestión.
- En los medios materiales de producción a través de la propiedad colectiva u otras modalidades cooperativas de propiedad.
- En el trabajo, en la medida en que se realiza en cooperación y existe el sentimiento de formar parte del colectivo de trabajo.
- En la tecnología, cuando el saber-hacer, la creatividad y la capacidad de innovación es compartida y pertenece al grupo como colectivo.
- En el financiamiento cuando se acumula mediante el trabajo o se consigue gracias a la credibilidad del grupo.

Así, y a lo largo de un proceso de integración progresivo, los factores van adquiriendo paulatinamente la forma del factor C, que alcanza su máximo nivel en una empresa de economía solidaria plena y completa. En dicha empresa el colectivo se habrá apropiado de todos los factores o dicho de otra forma, la empresa habrá integrado a los poseedores de todos los factores en el colectivo. Todos los factores son, de esta manera, factores propios de la empresa.

Si bien cualquiera de los 6 factores puede convertirse en factor organizador de una unidad económica, los sujetos que crean empresas disponen además del factor organizador, parte de los otros factores. Habitualmente se convierten en

categorías organizadoras aquellos sujetos que poseen un factor en base al cual forman la empresa y una parte significativa de otros factores complementarios en las cuales se apoya.

En las empresas capitalistas es habitual que los empresarios aporten medios materiales de producción y recursos financieros. Del mismo modo, existe una estrecha vinculación entre tecnología y gestión, entre el saber y el poder de decisión.

En el caso de trabajadores que crean su propia empresa, además de contar con su fuerza de trabajo aportan sus ahorros, sus conocimientos técnicos y/o sus capacidades de gestión.

Además, para que un factor pueda constituirse en categoría organizadora, Razeto incide en que los sujetos que poseen ese factor deben disponer de determinadas cualidades y características: capacidades organizativas, para la innovación y de previsión del futuro, iniciativa y espíritu empresarial, información y conocimientos, constancia, y otras aptitudes morales e intelectuales.

Organizar una empresa supone, por un lado, tener conciencia de sus propios objetivos e intereses y detentar las capacidades y potencialidades para cumplirlos; y por otro, tener la voluntad de realizar esos objetivos mediante la activación de esas capacidades.

A medida que estas capacidades y potencialidades alcanzan mayores grados de desarrollo los sujetos “crecen en subjetividad” o se expanden. De la misma forma que el carácter subjetivo de los recursos experimenta un desarrollo sustancial al convertirse en factor, cuando este último se convierte en categoría, expande y potencia su contenido subjetivo.

El factor organizador realiza un movimiento hacia la autonomía cuando adquiere la conciencia de sujeto con objetivos propios. Pero al mismo tiempo realiza un movimiento de universalización porque por un lado, reconoce los intereses particulares de los otros factores como legítimos y los hace propios; y por otro, introduce los propios en la actividad y funcionamiento de los factores subordinados.

En las empresas de economía solidaria es la comunidad, el colectivo de trabajadores asociados el que crea la empresa, toma las decisiones, comparte el conocimiento, gestiona, se apropia de los medios materiales de producción, y aporta el capital financiero. Son sus miembros los que unidos logran alcanzar los objetivos propuestos. Todos ellos participarán además de los resultados en proporción al aporte realizado.

Pero la economía solidaria no es para Razeto sólo una forma de organización que produce bienes y servicios organizados por el factor C. En este tipo de empresas, el valor adquiere también la forma que el factor C atribuye al producto. El valor de un producto va mucho más allá de su mero valor económico:

“Hacer economía solidaria no es solamente hacer una empresa con ciertas características especiales o adecuarse a ciertas leyes que rigen por ejemplo a las cooperativas; es todo un proceso muy profundo, que implica ir dando forma y contenido al valor, ir definiendo objetivos específicos, ir estructurando modos de relación al interior de las empresas, y hacia fuera cuando los productos se transfieren hacia otros, marcado todo por la solidaridad, en este caso. Así como en la economía capitalista, todo queda marcado por el dinero, por el valor de cambio de los productos” (Razeto, 1994:164).

Razeto observa también que hay factores que se asocian y se combinan más fácilmente entre sí facilitando el acceso de aquellos a la condición de categoría organizadora.

Son las categorías las que deciden, según sus intereses y objetivos, qué recursos se van a convertir en factores utilizándolos económicamente e integrándolos en la unidad económica. De ahí que si bien hay, según este autor, abundancia de recursos, los factores son sin embargo escasos. Volveremos más adelante sobre esta cuestión.

2.5.3.4 La contribución del factor C a la productividad

La eficiencia de las unidades económicas a nivel micro depende de la eficiencia de los factores económicos de forma individual y también de la combinación entre los mismos. La eficiencia depende por tanto del aumento de la productividad de cada uno de los factores derivada de su propia expansión y perfeccionamiento; y por otro, del aumento de la productividad como resultado de una mejor combinación de los factores. A continuación analizaremos la productividad de los factores centrales en la economía solidaria: Trabajo y Factor C.

A la hora de analizar la eficiencia de los factores, Razeto detiene su atención en su dimensión subjetiva, esto es, en las capacidades, características y cualidades de las personas y grupos que los poseen.

En contra de la idea comúnmente aceptada de que la productividad del trabajo ha ido aumentando de forma constante en la época moderna, según Razeto, éste ha ido perdiendo fuerza, capacidad y potencialidad productiva en términos de productividad agregada. Esta pérdida se ha compensado con una mayor utilización e innovación de otros factores. Así, según este autor, lo que aumentan son los “índices” de productividad del trabajo pero no su productividad efectiva en términos generales.

En el origen de este proceso de pérdida de productividad efectiva del trabajo está la división social y más tarde técnica del mismo. Ambos producen un “empobrecimiento de la subjetividad” de la fuerza de trabajo en términos de compresión y control del proceso productivo en su globalidad.

Históricamente los factores no estaban diferenciados sino integrados en el trabajo social. Paulatinamente, con el aumento del nivel de complejidad de las actividades y a través del proceso de división social del trabajo se van conformando los distintos factores.

El Factor C o Comunidad es el factor general del que surgieron y se fueron diferenciando los demás factores. Cuando se constituyen los factores, el elemento comunitario se convierte en factor residual que mantiene estrechos vínculos con cada uno de ellos, potenciando su integración.

Si bien la diferenciación de los factores, es decir la especialización, hace aumentar la productividad, también es verdad que provoca tensiones y conflictos derivados de los diferentes intereses que persiguen los factores. Esto, a su vez, provoca una disminución de esa productividad, aunque en menor grado al aumento global que produce.

En el caso del trabajo artesano, las microempresas o las pequeñas cooperativas, donde existe una escasa división social del trabajo o donde los factores económicos no se han diferenciado, la baja productividad de las unidades económicas no se debe según Razeto al factor trabajo sino a los otros factores, que están poco diferenciados y son escasos. En éstos la aportación de la productividad específica del trabajo a la productividad global de la unidad económica es muy alta.

Razeto reconoce que la división social del trabajo es fundamental para el desarrollo y perfeccionamiento de los factores que se diferencian pero insiste en la importancia de no fragmentar las capacidades humanas a través de múltiples actividades, y de la integración del trabajo, de forma que permita el desarrollo de sus potencialidades productivas. Se trata de revertir la división social de trabajo estableciendo relaciones de cooperación entre los diferentes factores.

Así, se podría mantener e incluso mejorar la productividad global derivada de la división social y técnica de la producción, y al mismo tiempo, recuperar y aumentar la productividad específica del factor trabajo.

En las empresas autogestionadas, a través de la cooperación, se tiende a superar la división social del trabajo y con ella en gran medida también la confrontación de intereses que conlleva la especialización. Todo ello, sin cuestionar la división técnica o factorial del trabajo, que Razeto considera necesaria.

El Factor C contribuye por tanto a superar los problemas de la división social, aumentando la productividad de cada factor y el de todos ellos de forma coordinada. El Factor C cumple así una función de integración de factores y a través de ésta, la progresiva recomposición social del trabajo, hasta llegar a la superación de la división social del mismo.

El Factor C, en la medida en que integra el resto de factores en la actividad, produce la progresiva recomposición social del trabajo.

Para ello, se debe, además de desarrollar el Factor C, establecer formas de apropiación de los factores y de distribución de los beneficios que favorezcan la integración social, es decir, formas de propiedad y distribución justas y económicamente racionales. También son importantes cuestiones como las tecnologías apropiadas, los métodos de gestión y administración modernos y las formas de financiamiento que permitan el desarrollo de las potencialidades de la fuerza de trabajo.

Teniendo en cuenta la contribución del factor C a la productividad, Razeto subraya la importancia de expandir cuantitativamente y perfeccionar cualitativamente los recursos comunitarios susceptibles de convertirse en Factor C, e incrementar asimismo la productividad de dicho factor en el interior de las unidades económicas y de la economía en general aumentando la calidad e intensidad de la solidaridad:

“Al igual que en el caso de los demás procesos de transformación de recursos en factores, éste que convierte recursos comunitarios en factor C implica un desarrollo en subjetividad, un proceso de expansión de la conciencia interpersonal y social, por el cual la comunidad, asociación o grupo humano de cualquier tipo, desarrolla su capacidad de iniciativa emprendedora y descubre lo que puede hacerse aunando conciencias y voluntades tras un proyecto compartido” (Razeto, 2001:273).

2.5.3.5. Nivel meso y macro de la economía solidaria

Dado que el análisis de la economía solidaria no se agota en el nivel micro de las unidades productivas, acometeremos esta tarea – aunque de forma más sucinta – en las líneas que siguen.

Razeto aborda el nivel meso a partir del análisis de la racionalidad específica y de las articulaciones entre los tres principales sectores que componen la realidad económica: el sector de capitalista, el sector estatal y el sector solidario.

Según este autor, cada sector está conformado por unidades, sujetos, actividades y flujos económicos que se relacionan entre sí de acuerdo a un determinado patrón de comportamiento. Esta homogeneidad –relativa– se refleja en las características comunes compartidas por los integrantes de un sector. La formulación teórica de una racionalidad económica especial para cada sector expresa el modo de ser, de desarrollarse y de comportarse específico de cada uno de los sectores.

Los tres sectores de la economía se distinguen, según Razeto, en función del tipo de relaciones económicas predominantes, las formas de propiedad así como las categorías organizadoras predominantes.

Aunque no se da una correspondencia mecánica entre categorías económicas, formas de propiedad y relaciones económicas existen ciertos vínculos que permiten dotar de contenido a cada uno de los sectores.

El Capital, como categoría organizadora, tiende a establecer relaciones de intercambio, y por lo tanto a operar en el mercado de intercambios. La categoría Gestión asume de forma preferente relaciones de tributación y asignación jerárquica participando de forma importante en el sector de la economía regulada. En las actividades organizadas por la categoría Comunidad o Factor C destacan, las relaciones de comensalidad, donación y cooperación. En cuanto a las otras categorías, Razeto afirma que los nexos son más complejos.

En cuanto al sector solidario, estos son sus rasgos característicos (Razeto, 1994:277):

- La articulación y estrecha vinculación entre los procesos de producción, circulación y consumo.
- La integración de actividades distintas en aras a la satisfacción autónoma de necesidades humanas.

- El nexo entre objetivos y medios.
- La integración entre intereses individuales e intereses colectivos.
- La tendencia a la formación de asociaciones y organizaciones de primer, segundo y tercer grado.
- El modo de crecimiento y acumulación: más que la acumulación de medios materiales busca el desarrollo de valores, capacidades y energías creadoras.

Como hemos podido advertir en el apartado anterior, las categorías son las que definen el modo de comportamiento al interior de las empresas. Así, por ejemplo, la existencia de relaciones solidarias y de cooperación favorece la constitución del Trabajo en categoría organizadora. Las categorías influyen también en las relaciones que establece con los otros sujetos que participan en el mercado.

El Trabajo, como categoría organizadora, tiende a establecer relaciones económicas solidarias, pero también es cierto que en su relación con terceros las relaciones de intercambio son muy frecuentes. Ello se debe por un lado a la adaptación a un mercado en el que predominan el capital y los intercambios, pero por otro, se explica, según Razeto, por la aspiración legítima a una retribución proporcionada del esfuerzo que requiere el trabajo. Dicha compensación no siempre puede lograrse mediante relaciones de cooperación o reciprocidad, sobre todo cuando se trata de terceros cuya lógica de funcionamiento es otra.

En todo caso es indudable que el grado de integración y homogeneidad es mayor a nivel micro que a nivel sectorial. Los sectores están formados por unidades económicas que si bien presentan características comunes pueden operar de diversos modos (Razeto, 1994: 21). Este autor reconoce incluso que la falta de coherencia y unidad interna de las múltiples y diversas experiencias que conforman el sector solidario es todavía considerable.



El grado de integración y homogeneidad de la economía solidaria es mayor a nivel micro que a nivel sectorial.

Esto no es óbice para que a nivel sectorial, en la medida en que las empresas de economía solidaria se coordinan y se desarrollan, mayor sea su nivel de integración:

“En efecto, la existencia de eficaces mecanismos de integración sectorial entre empresas centradas en el Trabajo asegura una presencia superior de esta categoría en formación. Concretamente, otorga flexibilidad a cada empresa en sus relaciones con el mercado, facilitando la convocación e incorporación de los factores externos que requiera, permitiendo que las empresas efectúen los ajustes y movimientos adecuados para adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado sin necesidad de recurrir a procedimientos y mecanismos propios de otras lógicas económicas” (Razeto, 1994:109).

Razeto aboga por la creación de un “mercado intercooperativo de factores” para avanzar en la consolidación de un sector económico integrado por empresas organizadas por el Trabajo. La conformación de dicho sector permitiría la realización de procesos de acumulación de factores conformados bajo la forma de la categoría Trabajo.

Dicho mercado intercooperativo estaría compuesto por una bolsa de valores cooperativos, de trabajo cooperativo, capitales cooperativos, y de fomento y desarrollo tecnológico transferibles entre las empresas:

“Tal mercado podrá existir y ser eficiente en la medida en que se alcancen tres objetivos principales: a) que exista una cierta masa o volumen acumulado de tales factores (fuerza de trabajo, tecnologías, capacidades administrativas, medios materiales, financiamientos y energías comunitarias) en las empresas de trabajo y a su disposición; b) que las distintas empresas puedan darles a esos factores un trato económico fluido y flexible, incluida la posibilidad de su rápida y eficiente sustitución, de modo que puedan adaptarse constantemente, tras el logro de sus propios objetivos, a las fluctuaciones de la economía; y c) que existan posibilidades de crecimiento y perfeccionamiento de esos factores propios, que – como vimos– no tienen las mismas características de los factores equivalentes configurados por otras categorías económicas” (Razeto, 1994:110).

Estos objetivos son alcanzables no a nivel individual sino en un conjunto integrado de empresas de Trabajo a través de la articulación de instancias específicas de coordinación para cada uno de los factores. Estas instancias de coordinación facilitarían el perfeccionamiento y desarrollo de la fuerza de trabajo, la apropiación y el fomento de tecnologías adaptadas, el financiamiento, los medios de trabajo, las capacidades administrativas, y el perfeccionamiento de las relaciones comunitarias y solidarias entre las empresas del sector.

Por último, en lo que a nivel macro se refiere, Razeto elabora lo que denomina una “teoría económica comprensiva”:

“Se trata del modelo de “mercado democrático”, conforme al cual el más perfecto desarrollo de la producción se obtiene cuando todas las categorías económicas organizadoras se encuentran armónicamente desplegadas. En términos descriptivos más simples, es aquella situación en que todos los sujetos poseedores y aportadores de los distintos factores económicos están en condiciones de utilizarlos independientemente, organizando empresas autónomas en función de su propia valoración” (Razeto, 2001:131-132).

En contraposición con el pensamiento económico vigente, que parte del supuesto de que los recursos son escasos, para Razeto lo que escasea realmente en el mercado son los factores económicos, es decir, los recursos que realmente están operantes en las empresas. Al tener valor de cambio, la oferta económica de los factores es limitada y proporcional a su demanda efectiva por parte de los agentes económicos.

Este error conceptual se debe, en opinión de Razeto, a la no distinción entre recursos, factores económicos y categorías organizadoras. La diferenciación entre estos tres niveles permite analizar y comprender mejor el crecimiento, la diversificación y el perfeccionamiento de los procesos de producción.

Los factores económicos surgen a partir de los recursos económicos, es decir, todo de aquello que tiene potencialidad de ser utilizado económicamente aunque no esté actualmente integrada en los circuitos y procesos económicos. Según Razeto hoy día las fuerzas potencialmente utilizables económicamente son mucho mayores que las que efectivamente están siendo utilizadas. Ejemplo de recursos económicos disponibles que no están siendo requeridos actualmente en las actividades económicas son

la fuerza de trabajo desocupada, los conocimientos tecnológicos y las capacidades organizativas desaprovechadas.

Por ello, activar las potencialidades económicas de los recursos existentes se convierte en un objetivo prioritario de desarrollo. Como bien apunta este autor “una clave del desarrollo como dinámica de expansión y perfeccionamiento de la producción la constituye el proceso de conversión de los recursos en factores económicos” (2001:151).

Razeto parte de que las fuerzas productivas disponibles no empleadas, son abundantes pero al mismo tiempo “muchos de los recursos necesarios para el desarrollo integral se encuentran subdesarrollados, atrofiados, y limitados en su expansión, están en proceso de deterioro y extinción, manifiestan serias distorsiones en su constitución o presentan un bajo nivel de calidad” (2001:128).

Los factores económicos disponibles, por el contrario, son cuantitativamente escasos y costosos, y al igual que gran parte de los recursos “se encuentran limitados en su desarrollo y disminuidos en su productividad como consecuencia del modo de organización y del tratamiento económico de que son objeto, y de una insuficiente reconocimiento, valoración y aprovechamiento de sus potencialidades” (2001:128-129).

En cuanto a las categorías económicas, éstas son aún más escasas que los factores económicos. Además, algunas categorías prevalecen sobre otras dificultando la expansión de determinados factores y obstaculizando la emergencia de categorías alternativas. Todo ello afecta negativamente sobre las posibilidades de desarrollo, ya que éstas vienen dadas y condicionadas por la disponibilidad de factores, y también por la capacidad que tenga una economía para movilizar recursos inactivos.

A su vez, el tipo y la cantidad de factores que existan en una economía dependerá de las características de los recursos económicos. Así, el desarrollo de un factor puede favorecer la formación de otros factores a partir de unos determinados recursos. Lo mismo ocurre con los factores en relación a las categorías, de forma que factores que poseen características específicas pueden favorecer el paso de un factor a una categoría. Por ejemplo un factor C intensivo ayudaría a que el factor trabajo se convierta en categoría organizadora.

A pesar de este condicionamiento, Razeto parte de una concepción dinámica de las fuerzas productivas, de forma que se pueden descubrir, crear, perfeccionar, activar o combinar de diferentes formas para perfeccionar, expandir y abrir nuevas actividades productivas.

Cara a la optimización del proceso productivo hay que cumplir estas tres condiciones básicas (Razeto, 2001:126):

- La plena expansión, diversificación y cualificación de las fuerzas productivas que participan en la producción.
- El pleno y más eficiente empleo de dichas fuerzas en los diferentes tipos de empresas y unidades económicas.
- La adopción de la mejor y más eficiente organización de las fuerzas productivas y de las unidades económicas en el conjunto de la economía.

En definitiva, el desarrollo se relaciona por un lado, con las potencialidades existentes –activación y perfeccionamiento de las fuerzas productivas disponibles no empleadas–; por otro, con el aprovechamiento eficiente de las capacidades productivas de los factores –nivel micro–. Por último, y a nivel meso y macro, se relaciona con presencia de categorías económicas plurales.

La eficiencia de los mercados de factores depende de la capacidad de incrementar la disponibilidad de los mismos, es decir, los mercados de factores son más eficientes cuanto más plurales son en relación a las categorías organizadores y a los tipos de relaciones económicas, ya que las ineficiencias que resultan en un sector son compensadas por las ventajas de los otros. Y cuanto más democrático y eficiente sea un sector mayor será la presencia relativa de otros sectores y a la inversa (Razeto, 1994:379).

A nivel macro, la eficiencia está relacionada con la creación de un mercado democrático en el que interactúen los tres sectores de forma equilibrada y se satisfagan las necesidades del mayor número posible de personas.

A nivel macro, se relaciona la eficiencia con la creación de un mercado democrático en el que interactúen los tres sectores de forma equilibrada.

Sin embargo, a este nivel, advierte Razeto, la formación de una categoría económica a partir de un factor determinado es producto de un proceso histórico complejo. Hoy día estamos ante una economía capitalista en la cual la categoría organizadora es el capital, y como dice Razeto (1994:95): “las categorías tienen una expresión primaria a nivel de las unidades económicas, pero despliegan su más amplio contenido sólo cuando alcanzan presencia e incluso predominancia a nivel de circuitos económicos globales, primero a nivel sectorial y luego en dimensión macroeconómica”.

En el sistema capitalista la mayoría de las empresas están organizadas por el capital mientras que los demás factores ven estructuralmente limitadas sus potencialidades organizativas. Aún en los casos en los que consiguen formar empresas contratando otros factores y subordinando al factor financiero en el nivel micro, como operan en un mercado dominado por el capital, en el plano macro siguen supeditados a la lógica capitalista.

Si bien la aportación de las unidades económicas organizadas por las categorías Trabajo y Comunidad al desarrollo de la producción son por el momento limitadas, este sector, bien organizado y expandido de acuerdo a su propia racionalidad, tiene, según este autor, un enorme potencial de impacto.

Para finalizar con la teorización de Razeto veamos cómo contribuye la economía solidaria en la potenciación de los recursos, los factores y las categorías, claves en la promoción del desarrollo.

A) En los recursos económicos:

Las organizaciones de economía solidaria, en la medida en que son experiencias económicas, contribuyen a la reproducción y ampliación de los factores. Pero tiene también una dimensión social que contribuye a la renovación de los recursos potencialmente utilizables en economía.

Se trata al aprovechamiento y uso de algunos tipos de recursos infrautilizados por otros sectores de la economía, especialmente aquellos que se constituyen en actividades culturales, sociales y políticas. Ejemplo de ello son la participación en movimientos sociales, el “saber hacer” popular, las capacidades organizativas o el reciclaje de recursos.

Además, teniendo en cuenta que satisfacen necesidades de sus miembros y de la comunidad en la que se insertan, utilizan recursos locales, lo que facilita la integración de la dimensión medioambiental en su actividad.

B) En los factores productivos:

- Factor C: es el factor que la economía solidaria valoriza, expande y potencia de forma especial.
- Factor trabajo: es el factor productivo central. Por un lado está el aprovechamiento de la fuerza de trabajo que no accede al empleo asalariado en el mercado de trabajo a través de formas de trabajo autónomo y asociativo. Por otro, el perfeccionamiento y potenciación de esa fuerza de trabajo mediante la capacitación y el aprendizaje en la práctica, la participación en la gestión o la mejora de las condiciones en las que se desempeña.
- Factor tecnológico: la innovación tecnológica de la economía popular y solidaria se basa en el saber social y en la creatividad popular, en el aprovechamiento y la valorización de la potencialidad productiva de ese conocimiento. Se trata de tecnologías alternativas que se dirigen principalmente a generar innovaciones en la fuerza de trabajo. En la economía popular y solidaria se produce además una acumulación comunitaria de la tecnología, una mayor integración del conocimiento y la apropiación social del mismo. Todo ello contribuye a ampliar las capacidades de innovación.
- Factor gestión: la activación económica de grupos y comunidades activa sus recursos y capacidades organizativas convirtiéndolas en factor gestión. Estas capacidades se amplían en la medida en que el colectivo participa en procesos de decisión.

- Factores materiales y financieros: en éstos el aporte de la economía solidaria y del trabajo es más limitado. En cuanto a los medios materiales de producción destacar el aprovechamiento productivo de infraestructuras creadas para otros fines. Sobre la expansión del factor financiero Razeto menciona que a través de relaciones de cooperación o donación se movilizan productivamente recursos financieros que de otra forma irían destinados al consumo, como por ejemplo cuando se crea una empresa.

C) En las categorías económicas:

Las categorías económicas en tanto en cuanto organizan las empresas son las principales fuerzas impulsoras del desarrollo. Las categorías movilizan, activan y relacionan económicamente los recursos, convirtiéndolos en factores.

Como hemos venido afirmando de forma reiterada, la economía solidaria cuenta con dos categorías organizadoras: Trabajo y Comunidad. La contribución de estas categorías al desarrollo son las siguientes:

- La diversificación de los tipos de empresas que participan en la economía con una racionalidad especial que valoriza los factores humanos.
- La valorización de la fuerza de trabajo y de la comunidad ampliando y mejorando la participación de ambos en la economía global.
- El incremento de las disponibilidades totales de fuerza de trabajo y de Factor C, y la expansión de las posibilidades productivas de los otros factores que estaban inactivos.
- El pleno empleo de los factores disponibles a nivel macro y una combinación más eficiente de los mismos.
- El incremento del producto global y el perfeccionamiento y diversificación de los bienes y servicios producidos.
- Sin embargo, el proceso de formación de estas categorías es lento y complejo y requiere de condiciones y cualidades que no son habituales. Según

Razeto, la etapa más difícil es la inicial, pero una vez superada ésta, el camino para la creación de nuevas y mayores iniciativas, esto es la expansión de las categorías Trabajo y Comunidad es más factible.

2.6. Retos de la economía solidaria

Si bien las contribuciones de la economía solidaria a los procesos de desarrollo son difícilmente cuestionables, no podemos obviar la magnitud y el calado de los retos y dificultades que tiene que enfrentar. A nivel micro una de los retos principales es la eficiencia. Razeto relaciona los problemas que afectan a la eficiencia de las unidades económicas populares y solidarias con la calidad de los factores económicos. De la fuerza de trabajo destaca su insuficiente calificación; en los medios materiales y el financiamiento la escasez y las dificultades de acceso al mismo; mientras que en la tecnología y la gestión existen importantes deficiencias en lo que a la gestión, la producción, la organización del trabajo o el control de calidad se refiere. Por último, en cuanto del factor C, menciona problemas que afectan a la cohesión interna.

Añade además otras dificultades relacionadas con la comercialización y a nivel meso la falta de integración con otras unidades de economía solidaria.

Laville y García Jané (2009:163) coinciden con Razeto cuando señalan como principales debilidades de la economía solidaria las siguientes:

- Déficits de gestión.
- Individualismo y otras actitudes no cooperativas.
- Dificultades económicas (de acceso al crédito, dependencia financiera o el escaso capital propio).
- Baja autoestima y la escasa conciencia de constituir una alternativa económico- empresarial.

- Escaso conocimiento del sector por parte de la sociedad.
- Débil integración económica y sociopolítica del sector.

A éstas se suman las ligadas al contexto socioeconómico caracterizado por la alta competitividad de las grandes empresas de capital, la apertura de los mercados y su control por parte de las trasnacionales, el retroceso de los derechos laborales y la externalización de los costes ambientales.

En las líneas que siguen abordaremos tres retos nucleares de la economía solidaria: la eficiencia de los emprendimientos, su integración en el mercado de forma no subordinada y la creación de un sector solidario. Estos retos, como veremos, están estrechamente relacionados entre sí.

2.6.1. Eficiencia

La eficiencia ocupa una posición central a la hora de valorar el potencial alternativo de la economía solidaria. La búsqueda de eficiencia es uno de los objetivos centrales en la actividad económica y como tal requiere especial atención.

Atendiendo a la teoría elaborada por Razeto, a nivel micro, los criterios de eficiencia varían en función de cuál sea la categoría organizadora en una empresa, así, la organización y ocupación de los factores será eficiente económicamente en la medida en que respondan a la máxima valorización de la categoría económica correspondiente.

El concepto de eficiencia, aplicada a *otras formas de economía*, debe reflejar la lógica diferencial de hacer y entender la economía. La eficiencia de la economía solidaria, de acuerdo a su racionalidad específica, está directamente relacionada con la reproducción de la vida, es decir, con un desarrollo permanente y sostenible de la calidad de vida tomando en consideración aspectos no sólo materiales, sino también ecológicos y psicosociales:

“La eficiencia debe ser entendida a través de una visión sistémica. Esta incluye la capacidad de los procesos y medios utilizados para promover la calidad de vida de las personas que los utilizan, así como el favorecer un mayor bienestar duradero para la sociedad. La eficiencia sistémica abarca la realización de beneficios sociales, y no sólo monetarios o económicos, la creación de efectos benéficos para el entorno donde se ubican los emprendimientos en cuestión, la garantía de longevidad para estos y la presencia de externalidades positivas sobre el ambiente natural, a favor de la sustentabilidad” (Gaiger, 2004b: 213).

Por contra, la eficiencia capitalista, en su búsqueda de la máxima rentabilidad, a la hora de valorar la actividad económica, se guía por criterios exclusivamente utilitarios sin tomar en consideración los efectos negativos que produce a nivel medioambiental y social.

La eficiencia de la economía solidaria, de acuerdo a su racionalidad específica, está dirigida a la reproducción de la vida en sentido amplio, teniendo en cuenta aspectos no sólo materiales, sino también ecológicos y psicosociales.

En la misma línea, para Laville y García Jané una empresa de economía solidaria será eficiente en la medida en que acomete con éxito sus fines sociales o su finalidad de servicio:

“La concreción de servicio a los miembros y/o a la sociedad en general consiste en ofrecerles riqueza, en forma de bienes y servicios útiles y de calidad, y a través de otras aportaciones; satisfacer las necesidades materiales e inmateriales de los socios y de los grupos de interés más próximos (colaboradores, proveedores, comunidad local...), así como lograr ambas finalidades garantizando que tanto el bien o servicio como el proceso necesario para producirlo sean ecológicamente sostenibles. Es en torno al grado de logro de estas finalidades por lo que cabrá juzgar el éxito, y la legitimidad, de cualquier empresa” (Laville y García Jané, 2009: 178).

La visión alternativa de la eficiencia se asocia a la discusión sobre los fines que deben ser alcanzados a través de la actividad económica y también con

las posibilidades de alcanzarlos. Los fines tienen que ver con la satisfacción de las necesidades actuales y futuras de las personas. Esta forma de concebir la eficiencia apela necesariamente a otra racionalidad y requiere de indicadores y criterios de evaluación acordes con la misma.

Para Wautiez, Bisaggio Soares y Melo Lisboa, es necesaria la construcción de nuevos indicadores y la adecuación de los criterios de evaluación a los valores de esta otra economía. Se trata de que la calidad de vida, la sostenibilidad y la justicia social se conviertan en criterios de evaluación de la actividad económica.

“Los sistemas de información existentes resultan inadecuados para comprender y aprehender plenamente la lógica económica solidaria, lo que la hace parcialmente invisible. Su misma viabilidad y competitividad requiere de otros parámetros capaces de valorarla adecuadamente” (Wautiez, Bisaggio Soares y Melo Lisboa, 2004: 289).

Si bien nos parece fundamental esta visión sistémica de la eficiencia es importante no perder de vista el concepto de eficiencia. En este sentido es interesante la distinción que Razeto realiza entre el concepto general de eficiencia y las eficiencias específicas a cada racionalidad.

La primera se refiere al óptimo empleo económico de los factores disponibles y se expresa en la forma en que los bienes y servicios salen al mercado en cuanto a la calidad, precio o acceso a servicios complementarios.

La segunda se mide de acuerdo a criterios relacionados con la forma en que se distribuye el valor generado por la actividad y los objetivos que se persiguen. Es en esta segunda donde la eficiencia de la economía solidaria difiere de la eficiencia capitalista.

La economía solidaria debe responder tanto a criterios generales de eficiencia como a los criterios de eficiencia acordes con su racionalidad específica.

Existe pues una racionalidad económica general aplicable a los tres sectores o polos de la economía, así como racionalidades económicas específicas diferentes entre sí. Por eso insiste este autor en la necesidad de una teoría económica que dé cuenta de la racionalidad económica solidaria, que comprenda y guíe las actividades que siguen

esta lógica en lo que a modos de organización, funcionamiento, relación, decisión y otros se refiere.

2.6.2. Integración en el mercado

Razeto insiste en la idea de que la mera existencia de la solidaridad como código ético no es suficiente para que surja un modo alternativo de producción. Este, además de solidario debe ser viable, lo que nos remite al reto de la competencia y el mercado.

Singer subraya también la importancia de integrar la economía solidaria en el mercado, y en este sentido valora positivamente la competencia con los emprendimientos capitalistas. En su opinión, someterse a la competencia puede animar a las unidades económicas solidarias a superarse tecnológicamente, innovar y mejorar la calidad de sus productos y servicios, hasta llegar a conformarse en un modo de producción realmente superior a la capitalista. Se trataría de hacer compatibles los principios de cooperación y competencia.

La integración en el mercado implica la búsqueda de eficiencia y resultados económicos al mismo tiempo que se persiguen otros beneficios sociales y se mantienen los principios de solidaridad, democracia y autonomía en la gestión.

Para Gaiger la economía solidaria, dirigida a la reproducción de la vida, surge a partir del trabajo asociado y se caracteriza por una racionalidad solidaria y al mismo tiempo emprendedora. La economía solidaria guiada por los principios de autonomía y solidaridad implica en la práctica una nueva inserción en el mundo del trabajo y de la economía:

“El factor trabajo puede ser llevado a su pleno rendimiento como trabajo asociado, a medida que la comunidad misma de trabajo funcione como determinante de la racionalidad económica, sin entrar en conflicto con su naturaleza social y de autogestión, produciendo efectos tangibles y ventajas efectivas, en ambos extremos” (Gaiger, 2004a:234-235).

Esta nueva forma social de producción debe convivir sin embargo con el modo de producción capitalista en un mercado altamente competitivo y globalizado. Esta relación, profundamente desigual, entraña riesgos y dificultades difíciles de superar. La economía solidaria se ve obligada a luchar por su espacio vital y a desarrollarse de acuerdo con su lógica en un contexto muy adverso.

Según Gaiger, los emprendimientos solidarios sufren una doble subordinación a la economía capitalista: por un lado, están sujetos a los efectos de la lógica de acumulación y a la reglas de intercambio impuestas al conjunto de los agentes económicos; y por otro, para atender a la premisa de productividad competitiva, se ven obligados a adoptar la base técnica del capitalismo.

Estas premisas debilitan la lógica solidaria y la obligan a enfrentar tensiones. Es más, si estos imperativos se adoptan sin restricciones, la economía solidaria corre el peligro de ser absorbida por la racionalidad dominante. Para Gaiger la cuestión radica en analizar cómo reaccionan a tales presiones: desnaturalizándose o por el contrario haciendo prevalecer los elementos propios de su lógica interna.

La inserción en el mercado dominado por el modo de producción capitalista no es tarea fácil a pesar de que la lógica solidaria, como lógica diferencial es destacada como fortaleza a la hora de integrarse en el mercado:

“Cuando se acepta el desafío del mercado, la economía solidaria muchas veces se desdibuja, pero la principal garantía, que le da seguridad para afrontar el cantar de la sirena mercantilista, es estar basada en un proceso económico metabólicamente distinto del capitalista, en un control genuinamente social sobre los medios de producción, realizado por individuos cooperativamente asociados” (De Melo Lisboa, 2004:305).

Para Gaiger, la lógica de funcionamiento del factor trabajo sitúa a la economía solidaria ante la paradoja de que su capacidad de trabajo es su principal fortaleza y al mismo tiempo causa de muchas debilidades. Dichas debilidades se refieren sobre todo a las competencias técnico-profesionales.

Normalmente los emprendedores de actividades de economía solidaria han desempeñado previamente trabajos poco cualificados en estructuras muy jerárquicas, y cuentan con nula o escasa experiencia en temas administrativos y de gestión. Para enfrentar esta situación, según Gaiger, deben activar los circuitos de gestión y de trabajo compartidos, y proveerse al mismo tiempo de recursos socio- políticos, sacando el máximo provecho a su propia experiencia.

Las variables a tener en cuenta y que contribuyen a que el emprendimiento evolucione en un sentido u otro son los siguientes (Gaiger, 2004a):

- Los recursos con los que cuentan los trabajadores –materiales, profesionales o identitarios– así como la capacidad de movilización colectiva y las experiencias previas de organización.
- El grado de necesidad de los trabajadores o de dificultad para encontrar una nueva opción de trabajo y renta. Si este es alto aumenta las posibilidades de que el emprendimiento asuma un carácter esencial y no meramente complementario entre otras estrategias económicas.
- El grado de adhesión a los principios solidarios.
- Las competencias desarrolladas para captar diferentes tipos de recursos externos y al mismo tiempo lograr el reconocimiento y la legitimidad social.

La importancia relativa de estos factores y la forma en que se interrelacionan depende de las circunstancias. Sin embargo, Gaiger no duda en afirmar que en los emprendimientos exitosos se da una convergencia positiva entre las mismas.

Una vez que el emprendimiento se ha puesto en marcha la cuestión fundamental reside en activar los mecanismos de retroalimentación para que los individuos y el colectivo reproduzcan tales conductas y respondan a las condiciones iniciales en un grado más elevado. Se trataría de canalizar para el emprendimiento solidario las energías disponibles metabolizándolas en los términos de la nueva racionalidad. Ello requeriría, no sólo de una toma de conciencia y una gran determinación de los miembros del emprendimiento, sino que esta lógica se oriente objetivamente en términos de efectos económicos reales.

Para Gaiger son claves en este sentido la autogestión y la cooperación en el trabajo. La práctica de la autogestión provoca tres efectos: inhibe las tentaciones de reintroducir la división social del trabajo y de adoptar prácticas no igualitarias; eleva el grado de compromiso, cohesión social y confianza entre los miembros del emprendimiento; y predispone a una mayor optimización del proceso productivo. La activación de esos elementos se verifica de forma más intensa en los emprendimientos con un alto grado de colectivización, como las cooperativas y empresas autogestionadas.

Por otro lado, las investigaciones realizadas por este autor apuntan a una correlación positiva entre el grado de solidaridad interna y la relación con las necesidades locales. La inserción local dota de legitimidad a estos emprendimientos y les impulsa a reafirmar su identidad, lo que a su vez permite profundizar en las prácticas de autogestión y de cooperación en el trabajo.

2.6.3 Conformación de un sector solidario

En términos generales, y según la definición de Razeto, la economía solidaria está formada por todas aquellas experiencias, iniciativas o actividades que introducen la solidaridad en su funcionamiento y/o en su organización. Esta se refleja en la propiedad de los medios de producción, en la gestión, en la organización del trabajo o en la distribución de excedentes y en cada uno de estos ámbitos puede alcanzar diferentes grados de intensidad.

Pero Razeto señala que para que de la solidaridad surja un nuevo modo de hacer economía o una racionalidad económica especial, ésta debe ocupar un lugar central en los comportamientos económicos. La ayuda mutua, la solidaridad o la cooperación deben ser inherentes a la forma de afrontar los problemas, satisfacer las necesidades o desarrollar la organización.

Dotar a la solidaridad de un lugar central significa introducir la solidaridad en todas las fases del ciclo económico impregnando los resultados, los procesos y las estructuras de la actividad económica. De esta forma, la solidaridad puede llegar a transformar la economía desde dentro, estructuralmente, reequilibrando

las relaciones entre los tres polos o sectores de la economía y poniendo las bases para un modelo de desarrollo más humano.

Las experiencias socioeconómicas en las que la solidaridad ocupa un lugar central conformarían un sector económico o movimiento social al que Razeto denomina tercer sector solidario. Este tercer sector solidario estaría integrado por organizaciones y actividades económicas muy variadas que tienen en común la presencia activa y central del trabajo y de la solidaridad, como factores organizadores de la actividad económica.

Para la integración y conformación de un sector solidario es necesario que estas experiencias compartan una identidad común y un sentido de pertenencia que les dote de la fuerza social necesaria para construir un proyecto alternativo.

La identidad del tercer sector se va formando a través de un proceso participativo, de autoconciencia, de recíproco conocimiento y de convergencia. La fuerza que adquiera el proceso de constitución de un sector solidario dependerá exclusivamente de sus participantes y del valor de sus experiencias (Razeto, 2000).

El sector solidario como actor colectivo de transformación social está formado por organizaciones interesados realmente en el cambio social y en la creación de alternativas económicas, sociales, culturales y políticas:

“El reconocimiento actual de la economía solidaria indica que la solidaridad deja de ser un adjetivo descartable o restringido a las relaciones personales, y se presenta como eje de un proyecto societario alternativo al capitalismo, en el cual la transformación social resulta de un rechazo ético– político, y no es meramente un hecho que proviene directamente del desarrollo de las fuerzas productivas, de las contradicciones objetivas, de la fuerza de las armas o de un resultado electoral” (De Melo Lisboa, 2004:298).

La solidaridad supera de este modo el plano subjetivo e interpersonal y adquiere status político conformándose en una nueva racionalidad, alternativa a la utilitarista, una nueva forma de estructurar el espacio público y el mercado.

A nivel meso, el reto consiste por tanto en el establecimiento de alianzas y vínculos estratégicos con movimientos sociales transformadores y la consolidación de un sector de economía solidaria mediante la creación de redes y la intercooperación. Sin olvidar que la economía solidaria es hoy por hoy un subsistema subordinado al sistema económico capitalista (Laville y García Jané, 2009:204).

A nivel meso el reto de la economía solidaria consiste en el establecimiento de alianzas y vínculos estratégicos con movimientos sociales transformadores y la consolidación de un sector solidario.

3. CONCLUSIONES

La incidencia del tercer sector solidario en la democratización de la economía y de la sociedad que se ha defendido en las líneas precedentes no escapa a las críticas que ponen en duda su capacidad para, en palabras de Sousa Santos (2005: 321) "liderar una nueva propuesta de regulación social, más justa y capaz de restablecer aquella ecuación entre regulación social y emancipación social que fuera la matriz originaria de la modernidad occidental".

Para Sousa Santos, en el contexto de crisis del Estado de Bienestar, se produce un retroceso en las funciones y servicios proporcionados por el Estado en el espacio doméstico y en el espacio de la producción y por tanto, un mayor desequilibrio entre el principio del mercado y el principio del Estado. En esta etapa, a diferencia de la etapa del capitalismo liberal, se produce una legitimación ideológica de proceso de privatización y desmantelamiento del sector social del Estado y al mismo tiempo se encubre el intervencionismo del Estado para proteger el sector privado con ánimo de lucro:

"El predominio del principio del mercado es ahora diferente porque, al contrario de lo que sucedió en el periodo del capitalismo liberal, apela al principio de la comunidad y a las ideas que él incluye, como por ejemplo,

las de participación, solidaridad y autogobierno, para obtener su complicidad ideológica en la legitimación de la transferencia de los servicios de la seguridad social estatal hacia el sector privado sin ánimo de lucro” (Sousa Santos, 1998:311).

Según este autor, esto se debe a que el resurgimiento del tercer sector no responde a un proceso político de carácter autónomo, producto de luchas sociales y políticas en pro de la sustitución del Estado de bienestar por formas más desarrolladas de solidaridad y participación, sino que renace coincidiendo con el inicio de una fase de retraimiento de las políticas progresistas que cuestionan los derechos sociales anteriormente conquistados:

“Existe un claro riesgo de que el tercer sector se consolide, no por los valores adscritos al principio de comunidad (cooperación, solidaridad, participación, equidad, transparencia, democracia interna), sino para actuar como apaciguador de las tensiones generadas por los conflictos políticos resultantes del ataque neoliberal a las conquistas políticas logradas por los sectores progresistas y populares en el período anterior. De ser así, el tercer sector podría convertirse en la “solución” a un problema insoluble y el mito del tercer sector podría estar condenado al mismo fracaso que ya conocieron el mito del Estado y, antes, el del mercado” (Sousa Santos, 2005:324).

Por el contrario, Laville y García Jané (2009:58) entienden que el objetivo de la economía solidaria no es limitar la intervención del Estado en el ámbito social sino el replanteamiento de las políticas públicas de forma que permita la integración de las iniciativas de economía en las mismas.

Estos autores insisten en la idea de que con el resurgimiento de la economía solidaria no se busca reemplazar el Estado por la sociedad civil, sino combinar la solidaridad redistributiva con una solidaridad de mayor reciprocidad en aras al fortalecimiento de la capacidad de auto-organización de la sociedad.

La acción del Estado y de las asociaciones son por tanto complementarias: las asociaciones, a través del reconocimiento de los lazos personales garantizan relaciones sociales de proximidad, mientras que el Estado a través de normas y

procedimientos estandarizados garantizan la igualdad en la aplicación de derechos universales.

De esta forma, la solidaridad, monopolizada por el estado en la fase del capitalismo organizado, vuelve a resituarse y a ocupar un espacio propio en la sociedad.

No obstante, se reconoce que la relación de interdependencia entre reciprocidad y redistribución no está exenta de peligros. Las asociaciones, conformadas por ciudadanos libres e iguales que ejercen una reciprocidad voluntaria, son espacios públicos autónomos, pero en la medida en que participan en el diseño y la implementación de políticas públicas, además de ser expresión de los ciudadanos, contribuyen a la legitimación de los poderes públicos:

“Las asociaciones oscilan entre los dos polos aquí identificados: el del espacio público autónomo que les confiere su originalidad y el de la puesta en marcha de políticas públicas que los liga al aspecto sistémico del poder, incluido en las formas de utilización de las que las asociaciones son objeto por parte de las autoridades públicas para alcanzar los objetivos fijados por estas últimas. La tensión estructural que se vive en las asociaciones se hace eco de esta complementariedad conflictiva” (Laville, 2004:229-230).

Para frenar la instrumentalización de la economía solidaria por parte de los poderes públicos Laville plantea regulaciones internas que garanticen la democracia real y regulaciones externas que permitan el desarrollo y la autonomía de la economía solidaria al mismo tiempo que se garantiza y mejora la calidad de los servicios sociales.

La economía solidaria requiere por tanto del apoyo y el reconocimiento por parte del Estado para su desarrollo. Según este autor, el apoyo se justifica, más allá de los efectos positivos de la economía solidaria en términos socioeconómicos – el fortalecimiento de la cohesión social, la creación de empleo o la solución de necesidades sociales–, por su contribución a la democratización de la sociedad.

Para Sousa Santos, más que las organizaciones sociales que actúan en el marco de las nuevas políticas sociales impulsadas por el Estado, son los nuevos movimientos sociales los que encarnan la recuperación del principio de comunidad.

Estos encarnan un principio de comunidad autónomo que amplía los espacios públicos controlados por la sociedad civil, los repolitiza y posibilita un mayor control de las comunidades sobre su desarrollo.

Es la economía solidaria que alude a nuevas formas de producción basadas en la solidaridad y el autogobierno la que detenta mayor potencial emancipador. Se trata de experiencias que en el espacio-tiempo de la producción operan con otra lógica, diferente a la capitalista, y sobre la base de nuevos vínculos sociales.

A nivel ideológico la economía solidaria lucha por su reconocimiento social. La legitimidad de dicho proyecto dependerá de su capacidad para desarrollarse de acuerdo a su lógica pero también del resultado de las luchas simbólicas entre la visión hegemónica del mundo y las visiones contrahegemónicas representadas en estas iniciativas.

Frente a la economía capitalista guiada exclusivamente por la racionalidad instrumental, la economía solidaria nos devuelve a la idea de que el sistema económico es un subsistema social, y por lo tanto, subordinado a éste. Asimismo, la racionalidad ecológica inherente a muchas de estas iniciativas apela a la reintegración del sistema económico en el marco de la biosfera.

BIBLIOGRAFIA

- Amaral Marqués, P.L. (2009). L'economia solidària com a nou moviment social contemporani. *Nexe*, 25, 5-13.
- Andion, C.; Malo, M.C. (1998). La gestion des organisations de l'économie solidaire. *Cahiers du Crises*, 9803, Collection "Working Papers". Montréal: UQAM. Recuperado de <http://depot.erudit.org/bitstream/001728dd/1/ET9803.pdf>
- ANTEAG (2007). *Autogestão e Economia Solidária. Uma Nova Metodologia*. São Paulo: ANTEAG- Associação Nacional dos Trabalhadores e Empresas de Autogestão e Participação Acionária.
- Castells, M. (1999). Globalización, Identidad y Estado en América Latina. Santiago de Chile: PNUD. Recuperado de <http://www.desarrollohumano.cl/otraspub/Pub01/Idyest.pdf>
- Cattani, A. (2004). *La Otra Economía*. Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Chicho, A. y López, A. (2007). La construcción de la identidad colectiva en Alberto Melucci. *Polis*, 1, 125-159. Recuperado de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/726/72630106.pdf>
- Coraggio, J.L. (1994). Del sector informal a la economía popular. Alternativas populares de desarrollo social". *Nueva Sociedad*, 131, 118-131. Recuperado de http://www.nuso.org/upload/articulos/2336_1.pdf
- Coraggio, J.L. (2004). Economía del trabajo. En Cattani, A.D. (org.), *La Otra Economía* (151-163). Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- De la Garza, E. (2005). Del concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado" En De la Garza, E. (comp.), *Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/sindi/intro.pdf>

- De Melo Lisboa, A. (2004). Tercer Sector. En Cattani, A. (org.). *La Otra Economía* (407-416). Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Defourny, J. (1992). Orígenes, Contextos y Funciones de un Tercer Gran Sector. En Monzón, J.L. y Defourny, J. (dir.), *Economía social. Entre economía capitalista y economía pública* (79-104). Valencia: Ciriéc-España.
- Defourny, J. y Develtere, P. (1997). Jalons pour une clarification des débats sur l'Economie Sociale. *ADA Dialogue*, 2. Recuperado de <http://www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/ada/9721.html>
- Defourny, J. y Monzon Campos, J.L. (1992). *Économie sociale-Third Sector*. Brussels: De Boeck .
- Develtere, P. (1998). *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement*. Bruxelles: De Boeck Université.
- Develtere, P. y Fonteneau, B. (2002). Société civile, ONG, tiers secteur, mouvement social et économie sociale: conception au Nord, pertinence au Sud?. *Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités*, 29, Série Recherche, UQO. Recuperado de <http://www4.uqo.ca/observer/EconSoc/NotionsES/Notions/SocCivile.pdf>
- Eme, B.; Laville, J.L., y Maréchal, J.P (2001). Economía solidaria: ¿ilusión o vía de futuro?. Recuperado de <http://www.reasnet.com/cgi/documentos/docs/viade futuro.htm>.
- Enjolras, B. (2002). *L'économie solidaire et le marché. Modernité, société civile et démocratie*. Paris: L'Harmattan.
- Escobar, A. (2002). Globalización, Desarrollo y Modernidad. Recuperado de <http://www.oei.es/salactsi/escobar.htm>
- Favreau, L. (1997). L'économie sociale mise en perspective: renouvellement au Nord et émergence au Sud. *Chaire de recherche du Canada en*

développement des collectivités, 7. Recuperado de <https://depot.erudit.org/id/001951dd>

- Favreau, L. y Tremblay, D. (2004). Internationalisation de la solidarité, démocratie et développement. En Salam Fall, A., Favreau, L., y Larose, G. (direc.) (2004), *Le Sud...et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives?* (348-374). Quebec: Presses de l'Université de Québec/KARTHALA.
- Gaiger, L.I. (1999). La solidaridad como una alternativa económica para los pobres. *Ciriec- España*, 31,187-205. Recuperado de http://www.ciriecrevistaeconomia.es/banco/06_Gaiger_31.pdf
- Gaiger, L.I. (2000). Sentido e posibilidades da economia solidaria hoje. En Kraychete, G.,Lara, F. y Costa, B. (orgs.), *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia* (167-190). Petrópolis: Vozes.
- Gaiger, L.I. (2004a). Emprendimientos económicos solidarios". En Cattani, A.D. (org.), *La otra economía* (229-241). Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Gaiger, L.I. (2004b). Eficiencia sistémica. En Cattani, A.D. (org.), *La otra economía* (213-220).Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Gaiger, L.I. (2007). La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. En Coraggio, J.L. (2007) (comp.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (79-109). Buenos Aires: UNGS/Altamira.
- Galaz, C. y Pietro, R. (2006). *Economía solidaria. De la obsesión por el lucro a la redistribución con equidad*. Barcelona: Icaria.
- Garcés, M. (2003). Los nuevos movimientos sociales en América en el actual contexto. Recuperado de <http://www.ongeco.cl/eco/Downloads/Movimientos%20sociales.pdfv>

- Giménez, G. (1997). Materiales para una teoría de las identidades sociales. *Frontera Norte*, 18, 9-28. Recuperado de http://www.culturayrs.com/files/gimenez_97.pdf
- Giménez, G. (2000). Materiales para una teoría de las identidades sociales. En Valenzuela, J.M. (coord.), *Decadencia y auge de las identidades*. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte. Recuperado de http://docentes2.uacj.mx/museodigital/cursos_2008/maru/teoria_identidad_gimenez.pdf
- Girola, L. (2005). Tiempo, tradición y modernidad: la necesaria re-seman-tización de los conceptos". *Revista Sociológica*, 58, 13-52. Recuperado de <http://www.revistasociologica.com.mx/pdf/5802.pdf>
- Guerra, P. (2000). Socioeconomía para América Latina. Recuperado de <http://pabloguerra.tripod.com/Socioal.htm>
- Guerra, P. (2002a). *Teoría y Prácticas de la Socioeconomía de la Solidaridad. Alternativas a la globalización capitalista*. Montevideo: Nordan-Comunidad.
- Guerra, P. (2002b). Economía de la solidaridad: una introducción a sus diver-sas manifestaciones teóricas. Recuperado de www.ideasapiens.com/filosofia.sxx/fsocial/economiadelasolidaridad.htm
- Guerra, P. (2004a). Solidaridad y altruismo en las Ciencias Sociales: jus-tificación teórica para una sociología del tercer sector. Recuperado de <http://pabloguerra.tripod.com/altruismo.pdf>
- Guerra, P. (2004b). Economía de la solidaridad: consolidación de un concepto a veinte años de sus primeras elaboraciones. *Oikos*, 17, 21-45. Recuperado de http://fecootra.gcoop.coop/file.php/1/.../Economia_de_la_Solidaridad.pdf
- Guigue, B. (2002). *L'économie solidaire, alternatif ou palliatif?*. Paris: L'Harmattan.
- Hinkelammert, F. y Mora Jiménez, H. (2008). Reproducción de la vida, uto-pía y libertad: por una economía orientada hacia la vida". *Otra economía*, 2, 21-26. Recuperado de <http://www.riless.org/otraeconomia>

- Ibarra, P. (2000). ¿Qué son los movimientos sociales?. En Grau, E. e Ibarra, P. (coords.), *Anuario de Movimientos sociales. Una mirada sobre la red* (9-26). Barcelona: Icaria/Getiko Fundazioa. Recuperado de <http://webpages.ull.es/users/ctinobar/1docencia/Movimientos/PEDRO.pdf>
- Larrain, J. (2005). ¿América Latina moderna?. Globalización e identidad. Santiago de Chile: Editorial LOM.
- Laville, J.L. (2000). *l'Économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer.
- Laville, J.L. (comp.) (2004): *Economía Social. Una visión europea*. Buenos Aires: Altamira.
- Laville, J.L. y García Jané, L. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria. Una economía que emerge como alternativa real*. Barcelona: Icaria.
- Legros, P. (2000). *Économie et solidarité*. Évry: Université d'Évry Val D'Essone
- Lévesque, B. (2003). De la economía social a la economía solidaria y plural. *Cahier de recherche du Crises*, n° ET0408, Montréal: UQAM. Recuperado de <http://www.crisis.uqam.ca/upload/files/publications/etudes-theoriques/ET0408.pdf>
- Lévesque, B. (2005). Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social: approches théoriques et politiques publiques. *Cahier de recherche du Crises*, n° ET0507, Montréal: UQAM. Recuperado de <http://www.crisis.uqam.ca/upload/files/publications/etudes-theoriques/ET0507.pdf>
- Max-Neef, M. (1993). *Desarrollo a escala humana*. Barcelona: Icaria.
- Mirza, C.A. (2006). Los movimientos sociales: oportunidades de expansión, contribuciones para una nueva democracia desde abajo. Los perfiles de un nuevo paradigma democrático". En *Movimientos sociales y sistemas políticos*

en América Latina: la construcción de nuevas democracias. Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/mirza/partelllcap3.pdf>

- Noguera, J.A. (2002). El concepto de trabajo la teoría social crítica. *Papers* 68, 141-168. Recuperado de <http://www.bib.uab.es/pub/papers/02102862n68p141.pdf>
- Pérez de Mendiguren, J.C.; Etxezarreta, E., y Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, nº 1, Bilbao: REAS Euskadi.
- Razeto, L. (1997). *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires-Madrid: Ediciones Lumen-Humanitas.
- Razeto, L. (1989). La economía de la solidaridad. Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/la-economía-de-solidaridad>
- Razeto, L. (1994). *Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*. Santiago de Chile: PET.
- Razeto, L. (2000). La dimensión económica del tercer sector en América Latina. Recuperado de <http://www.neticoop.org.uy/documentos/dc0116.html>.
- Razeto, L. (2001). *Desarrollo, Transformación y Perfeccionamiento de la Economía en el Tiempo*. Santiago de Chile: Universidad Bolivariana.
- Razeto, L. (2004). Pobreza, desarrollo social y economía de solidaridad. Recuperado de <http://www.neticoop.org.uy/article313.html>
- Razeto, L. (2005). El concepto “solidaridad”. Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/el-concepto-solidaridad>.
- Razeto, L. (2006a). Inclusión social y economía solidaria. Recuperado de <http://www.economiasolidaria.net/textos/articulos/Venezuela2006.php>

- Razeto, L. (2006b). *Lecciones de Economía Solidaria. Realidad, Teoría y Proyecto*. Santiago de Chile: Ediciones Uvirtual.net.
- Salam Fall, A.; Favreau, L., y Larose, G. (direc.) (2004). *Le Sud...et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives?* Québec: Presses de l'Université de Québec/Karthala
- Sarriá Icaza, A.M. y Tiriba L. (2004). Economía Popular. En Cattani, A. (org.), *La Otra Economía* (173-186). Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Seoane, J.; Taddey, E., y Algranati, C. (2006). Las nuevas configuraciones de los movimientos populares en América Latina. En Boron, A. y Lechini, G., *Política y movimientos sociales en un mundo hegemónico: lecciones desde Asia, África y América Latina* (227- 250). Buenos Aires: CLACSO. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/sursur/politica/PIIIcuno.pdf>
- Singer, P. (2004). "Economía solidaria", en Cattani, A.D. (org.): *La otra economía*. Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE, pp. 199-212.
- Singer, P. (2007). Economía solidaria. Un modo de producción y de distribución. En Coraggio, J.L. (2007) (comp.), *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas* (59-78). Buenos Aires: UNGS/Altamira.
- Sousa Santos, B. (1998). *De la mano de Alicia: lo social y lo político en la postmodernidad*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores.
- Sousa Santos, B. (2000). *Crítica de la Razón Indolente: Contra el desperdicio de la experiencia*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Sousa Santos, B. (2001). Los nuevos movimientos sociales. *OSAL* 5,177-188. Recuperado de <http://osal.clacso.org/espanol/html/revista.html>.
- Sousa Santos, B. (2005). *El milenio huérfano. Ensayos para una nueva cultura política*. Madrid: Trotta/ILSA.

- Sousa Santos, B. (2006). *Conocer desde el Sur. Para una cultura política emancipatoria*. Lima: Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales/ UNMSM.
- Sousa Santos, B. (2008). El Foro Social Mundial y la Izquierda Global. *El Viejo Topo*, 240, 39-62. Recuperado de <http://www.boaventuradesousasantos.pt/pages/pt/artigos-em-revistas-cientificas.php>
- Touraine, A. (2005). *Un nuevo paradigma para comprender el mundo de hoy*. Barcelona: Paidós.
- Wautiez, F., Bisaggio Soares, C.L. y De Melo Lisboa, A. (2004). Indicadores de la economía solidaria. En Cattani, A.D. (org.), *La otra economía* (281-291). Buenos Aires: UNGS/Altamira/Fundación OSDE.
- Zibechi, R. (2003). "Los movimientos sociales latinoamericanos: tendencias y desafíos". En OSAL, Buenos Aires: CLACSO, n° 9, pp. 185-188. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal9/zibechi.pdf>
- Zibechi, R. (2007). Autonomías y Emancipaciones. América Latina en movimiento, Programa Democracia y Transformación Global. Recuperado de <http://www.abayalacolectivo.com/web/compartir/noticia/autonomia-y-emancipaciones--america-latina-en-movimiento---raul-zibechi>
- Zibechi, R. (2011). El pensamiento crítico en el laberinto del progresismo. OSAL, 30,19-24. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal/osal30/osal30.pdf>
- Zubero, I. (1999). Construyendo una sociedad solidaria: una propuesta para el análisis y la acción. *Cuadernos de Trabajo Social*, 9, 303-327. Recuperado de <http://revistas.ucm.es/index.php/CUTS/article/view/CUTS9696110303A/8381>
- Zubero, I. (2000). Las nuevas condiciones de la solidaridad. *Comunicar*, 15, 15-20. Recuperado de <http://84.88.0.49/index.php/comunicar/article/view/3662/3009>

AUTORAS

Leire Uriarte Zabala. Profesora de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de Mondragón e investigadora del Instituto de estudios cooperativos LANKI. Licenciada en Ciencias Políticas (Universidad del País Vasco) y maestría en cooperación al desarrollo (Universidad Libre de Bruselas). Trabaja en el ámbito de la cooperación al desarrollo dirigida a iniciativas de economía solidaria junto con la Fundación Mundukide y a los procesos de fortalecimiento de la identidad cultural junto con la Asociación Garabide.

Eneritz Pagalday Tricio. Profesora de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de Mondragón e investigadora del Instituto de Estudios Cooperativos LANKI. Licenciada en Humanidades aplicadas a la empresa. Trabaja en el ámbito de la cooperación al desarrollo dirigida a iniciativas de economía solidaria junto con la Fundación Mundukide y a los procesos de fortalecimiento de la identidad cultural junto con la Asociación Garabide.

Miren Zufiaurre Astigarraga. Investigadora del Instituto de Estudios Cooperativos LANKI. Licenciada en Humanidades aplicadas a la empresa. Trabaja en el ámbito de la cooperación al desarrollo dirigida a iniciativas de economía solidaria junto con la Fundación Mundukide.

