

**DICCIONARIO
DE LA OTRA ECONOMÍA**

Organizadores
Antonio David Cattani – José Luis Coraggio – Jean-Louis Laville

DICCIONARIO DE LA OTRA ECONOMÍA

Colección Lecturas de Economía Social

2013



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

Diccionario de la otra economía / Patrick Viveret ... [et.al.] ; coordinado por Antonio David Cattani ; José Luis Coraggio ; Jean-Louis Laville. - 2a ed. - Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento, 2013.
384 p. ; 21x15 cm. - (Lecturas de economía social; 4)

ISBN 978-987-630-153-4

1. Economía Social. 2. Políticas Sociales. I. Viveret, Patrick II. Cattani, Antonio David , coord. III. Coraggio, José Luis, coord. IV. Laville, Jean-Louis, coord.
CDD 320.6

Fecha de catalogación: 28/02/2013

© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2013
J. M. Gutiérrez 1150 (B1613GSX), Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires, Argentina, Tel. (54-11) 4469-7507
ediciones@ungs.edu.ar
www.ungs.edu.ar/ediciones

Edición al cuidado de José Luis Coraggio
Traducción de los artículos en portugués a cargo de Lucimeire Vergilio Leite



Licencia Creative Commons 4.0
Atribución – No Comercial – Sin Obra Derivada (by-nc-nd)

ÍNDICE

<i>Autores</i>	11
<i>En otras palabras</i>	21
A	
Altermundialización - <i>Patrick Viveret</i>	25
Antiutilitarismo - <i>Alain Caillé</i>	30
Asociativismo - <i>Philippe Chaniel - Jean-Louis Laville</i>	36
Autogestión - <i>Daniel Mothé</i>	42
B	
Bancos comunitarios de desarrollo - <i>Genauto Carvalho</i> <i>de França Filho - Jeová Torres Silva Junior</i>	49
Bienes públicos mundiales - <i>Philip Golub - Jean-Paul Maréchal</i>	55
C	
Capital social - <i>Susana Hintze</i>	63
Ciudadanía - <i>Paulo Henrique Martins</i>	70
Comercio justo - <i>Alfonso Cotera - Humberto Ortiz Roca</i>	76
Consumo solidario - <i>Euclides André Mance</i>	86
Cooperación - <i>Paulo de Jesus - Lia Tiriba</i>	92
Cooperativas de trabajo - <i>Jacob Carlos Lima</i>	99
Cooperativismo - <i>Mirta Vuotto</i>	105
D	
Don - <i>Alain Caillé</i>	115
E	
Economía comunitaria - <i>Henry Chiroque Solano -</i> <i>Valeria Mutuberría Lazarini</i>	121
Economía del trabajo - <i>José Luis Coraggio</i>	133
Economía moral - <i>Noëlle M. P. Lechat</i>	144

Economía para la vida - <i>Franz Hinkelammert - Henry Mora Jiménez</i>	150
Economía plural - <i>Jean-Louis Laville</i>	157
Economía social - <i>Jacques Defourny</i>	163
Economía solidaria - <i>Jean-Louis Laville - Luiz Inácio Gaiger</i>	169
Emancipación social - <i>Antonio David Cattani</i>	178
Emprendimiento económico solidario - <i>Luiz Inácio Gaiger</i>	184
Empresas recuperadas - <i>Gabriel Fajn</i>	193
Empresa social - <i>Jacques Defourny</i>	199
Estado social - <i>François-Xavier Merrien</i>	205
Ética económica - <i>Anne Salmon - Antonio David Cattani</i>	210
F	
Finanzas solidarias - <i>Ruth Muñoz</i>	217
I	
Identidad - <i>Marília Veríssimo Veronesse - Egeu Gómez Esteves</i>	225
Incubación de redes de economía solidaria - <i>Genauto Carvalho de França Filho - Eduardo Vivian Da Cunha</i>	231
J	
Justicia cognitiva - <i>Maria Paula Meneses</i>	239
M	
Macroeconomía y Economía popular - <i>Ricardo Diéguez</i>	247
Microcrédito - <i>Jean-Michel Servet</i>	253
Microemprededurismo - <i>Pedro Hespanha</i>	259
Moneda social - <i>Claudia Lúcia Bisaggio Soares</i>	268
Movimiento social - <i>Ana Mercedes Sarria Icaza</i>	274
P	
Patrimonio común de la humanidad - <i>José Manuel Pureza</i>	279
Políticas públicas - <i>Valmor Schiochet</i>	283
Políticas públicas / Gestión - <i>Susana Hintze</i>	289
R	
Redes de colaboración solidaria - <i>Euclides André Mance</i>	297
Redes sociales - <i>Breno Fontes - Sílvia Portugal</i>	303
Régimen de propiedad - <i>Franz J. Hinkelammert - Henry Mora Jiménez</i>	309
Responsabilidad social empresarial - <i>Anne Salmon - Antonio David Cattani</i>	318

ÍNDICE

S

Saberes del trabajo asociado - <i>Maria Clara Bueno Fischer - Lia Tiriba</i>	325
Seguridad social - <i>Claudia Danani</i>	331
Sociedad providencia - <i>Pedro Hespanha - Sílvia Portugal</i>	337
Sociología económica - <i>Benoit Lévesque</i>	344
Solidaridad - <i>Jean-Louis Laville</i>	350
Sostenibilidad - <i>José Luis Coraggio</i>	356

T

Tecnología social - <i>Renato Dagnino</i>	365
---	-----

U

Utopía - <i>Antonio David Cattani</i>	375
---	-----

AUTORES

Alain Caillé - Profesor de Sociología en la Université Paris X (Nanterre, Francia) y Co-Director del Laboratorio de Sociología y de Filosofía Políticas (SOPHIAPOL) y de la *Revue du MAUSS - Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales*. Autor de diversos artículos y libros, entre los cuales están *Critique de la Raison Utilitaire* (2003), *Histoire Raisonnée de la Philosophie Morale et Politique* (2001) e *Dé-penser l'Économique* (2005).

Alfonso Cotera - Consultor en economía social solidaria, desarrollo local y comercio justo. Fundador y actual Director-Ejecutivo del Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (Lima, Perú). Fundador y Coordinador de la Red Peruana de Comercio Justo y Consumo Ético. Fundador y actual responsable de la Mesa de Coordinación Latino-Americana de Comercio Justo. Fundador y miembro del Comité de Coordinación Internacional de la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria (RIPESS). Responsable de América Latina en la Alianza por un Mundo Responsable, Plural y Solidario (ALOE).

Ana Mercedes Sarria Icaza - Doctora en Ciencias Políticas y Sociales por la Université Catholique de Louvain, Bélgica. Profesora del Centro Universitario La Salle - UNILASALLE (Canoas, Brasil). Profesora e investigadora universitaria, en el área de teoría sociológica, movimientos sociales y economía solidaria. Actúa en procesos de educación popular y elaboración y evaluación de proyectos en Nicaragua, Bélgica y Brasil. Cuenta con diversas publicaciones en libros y revistas, acerca de movimientos sociales, economía solidaria y políticas públicas.

Anne Salmon - Socióloga y Maître de Conférences Associé por la Université de Caen (Francia), en el Centre d'Études et de Recherches sur les Risques et les Vulnérabilités (CERREV). Sus temas de investigación abarcan la responsabilidad social empresarial, ética económica y desarrollo durable. Publicó, entre otros trabajos, *Éthique et Ordre Économique: une entreprise de séduction* (2002), *Responsabilité Sociale et Environnementale de*

l'Entreprise (con M-F. Turcotte, 2005) y *La Tentation Éthique du Capitalisme* (2007).

Antonio David Cattani - Doctor por la Universidad de Paris I Panthéon-Sorbonne, con posdoctorado en la École de Hautes Études en Sciences Sociales. Profesor Titular de Sociología (Depto. de Sociología y Programa de Posgrado en Sociología) de la UFRGS (Porto Alegre, Brasil). Investigador del CNPq. Autor y organizador (con Lorena Holzmann) del *Dicionário de Trabalho e Tecnologia* (Premio Açorianos 2007). www.antoniodavidcattani.net.

Benoît Lévesque - Profesor de Sociología en la Université du Québec à Montréal (Canadá). Miembro del Centre de Recherche sur les Innovations Sociales (CRISES) y de la Alliance de Recherche Universités-Communautés (ARUC) en Economía Social, del cual fue fundador y Director hasta 2003. Es uno de los autores de la obra *La Nouvelle Sociologie Économique* (2001).

Breno Fontes - Doctor en Estudios de las Sociedades Latino-Americanas por la Université de Paris III (Sorbonne-Nouvel-le) en 1990. Hizo el posdoctorado en Harvard University (1998-1999) y en Université de Nanterre (2003-2003). Es profesor de la Universidad Federal de Pernambuco (Brasil) desde 1994, vinculado al Programa de Posgrado en Sociología, del Departamento de Ciencias Sociales. Ha publicado varios artículos en revistas brasileñas y especializadas y participado en proyectos de investigación, con financiación de agencias nacionales o internacionales en el área de Sociología, con énfasis en Políticas de Planeamiento Urbano, redes sociales, poder local, movimientos sociales y Sociología de la Salud. También participa de actividades de cooperación internacional en diversas universidades extranjeras.

Claudia Danani - Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Profesora e investigadora de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de la Universidad de Buenos Aires (Argentina). Consultora en proyectos de asistencia técnica a instituciones y proyectos sociales. Tiene especialización en áreas de políticas sociales, economía social, sindicalismo, sistemas de salud y seguridad social, con varios libros y artículos publicados sobre estos temas.

Claudia Lúcia Bisaggio Soares - Economista por la UFRJ (Brasil), maestría en Economía en la UTL (Portugal) y doctora en Ciencias Humanas por la UFSC (Brasil). Investiga en las áreas de indicadores sociales, económi-

cos y ambientales, conflictos socioambientales, gestión ambiental, desarrollo, economía monetaria, economía solidaria y moneda social. Actualmente es profesora del Centro Universitario Municipal de São José (Brasil).

Daniel Mothé - Pseudónimo de Jacques Gautrat. Ex-obrero sindicalista CFDT (Francia). Sociólogo del LISE (CNRS-CNAM). Publicó, entre otros trabajos, *Journal d'un Ouvrier* (1958), *L'Autogestion Goutte à Goutte* (1980) y *L'Utopie du Temps Libre* (1998).

Eduardo Vivian da Cunha - Maestría en Administración y estudiante de doctorado en Administración por el Núcleo de Posgrado de la UFBA (Salvador, Brasil). Trabaja en proyectos de incubación en economía solidaria, actuando especialmente como técnico de la Incubadora Tecnológica de Economía Solidaria y Gestión del Desarrollo Territorial (ITES/UFBA).

Egeu Gomez Esteves - Psicólogo con maestría, actual estudiante de Psicología Social en el Instituto de Psicología de la Universidade de São Paulo (Brasil), profesor del curso de Psicología de la Universidad Cruzeiro do Sul - UNICSUL, miembro de la VERSO Cooperativa de Psicología y de PLURAL Cooperativa de Consultoría, Investigación y Servicios.

Euclides André Mance - Filósofo y fundador del Instituto de Filosofía de la Liberación (Curitiba, Brasil). Enseñó Filosofía de la Ciencia y Filosofía en América Latina, en la Universidad Federal de Paraná, en la década de 1990. Actuó como consultor en proyectos de la UNESCO y de la FAO relacionados con el desarrollo sustentable. Es creador y mantenedor del Portal Solidarius. Su obra filosófica y económica acerca de redes colaborativas en el campo de la economía solidaria está traducida a varios idiomas, con artículos y libros accesibles en www.solidarius.com.br/mance.

François-Xavier Merllen - Profesor de la Université de Lausanne (Suiza). Investigador sobre el origen y los cambios del Estado Social. Consultor de varios órganos de las Naciones Unidas. Autor, entre otros, de *L'Avenir des États Providence: une analyse critique des recherches récentes* (2002), *Les Nouvelles Politiques de la Banque Mondiale: le cas des pensions* (2001) y *L'État Providence* (2000).

Franz J. Hinkelammert - Doctor en Economía por la Universidad Libre de Berlín. De 1963 a 1973, fue profesor de la Universidad Católica de Chile y miembro del Centro de Estudios de la Realidad Nacional (CEREN). Entre 1973 y 1976, fue profesor invitado de la Universidad

Libre de Berlín. Desde 1976, es profesor de la Universidad Nacional de Costa Rica. De 1976 a 2006, fue integrante del equipo de investigadores del Departamento Ecuménico de Investigadores. Sus publicaciones más recientes son *Hacia una Economía para la Vida* (con Henry Mora, 2007), *El Sujeto y la Ley* (2003) y *Crítica de la Razón Mítica* (2007).

Gabriel Fajn - Licenciado en Sociología en la Universidad de Buenos Aires. Profesor de la Carrera de Sociología - Facultad de Ciencias Sociales - UBA (Argentina). Co-autor del libro *Fábricas y Empresas Recuperadas: protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad* (2003).

Genauto Carvalho de França Filho - Investigador del CNPq con beca de productividad en investigación. Profesor de la Escuela de Administración de la UFBA (Salvador, Brasil) y Coordinador del eje académico (maestría y doctorado) del Núcleo de Posgrado en Administración (NPGA/UFBA). Profesor del Programa de Maestría Multidisciplinar en Gestión Social del Desarrollo del CIAGS/UFBA y Coordinador de la Incubadora Tecnológica de Economía Solidaria y Gestión del Desarrollo Territorial (ITES/UFBA).

Henry Chiroque Solano - Trabajador Social por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Perú). Estudiante de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Becario de la Cooperación Técnica Belga. Especializado en temas de Diseño, Ejecución y Evaluación de Proyectos de Inversión Pública (Universidad del Pacífico, Perú), Cooperación Internacional, Investigación, Gestión de proyectos y programas sociales, Promoción de la Infancia, Políticas Sociales y Cultura Andina. Diplomado en Psicopedagogía.

Henry Mora Jiménez - Economista, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Fue director de la revista *Economía y Sociedad* y director de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional, Heredia (Costa Rica). Actualmente, ocupa el cargo de Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de esa universidad. Sus publicaciones más recientes son *101 Razones para Oponerse al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos* (2005), *Doce Ensayos por la Dignidad Nacional, la Soberanía y el Derecho al Desarrollo* (2006) y *Hacia una Economía para la Vida* (con Franz Hinkelammert, 2007).

Humberto Ortiz Roca - Economista de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Secretario Ejecutivo de la Comisión Episcopal de Acción Social (Lima, Perú). Coordinador del equipo de Economía Solidaria del

Departamento de Justicia y Solidaridad del CELAM. Representante del CEAS en el grupo Red de Economía Solidaria del Perú. Miembro de la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria. Integrante de la Red Latinoamericana Deuda y Desarrollo (Latinidad).

Jacob Carlos Lima - Titular de Cátedra del Departamento de Sociología de la Universidad Federal de São Carlos (Brasil) e investigador del CNPq. Es el autor de los libros *Ligações Perigosas: trabalho flexível e trabalho associado* (2007) y *As Artimanhas da Flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção* (2002), además de diversos artículos acerca del trabajo.

Jacques Defourny - Profesor de Economía y Director del Centre d'Économie Sociale, en la Université de Liège (Bélgica). Co-Coordinador del EMES European Research Network. Es el autor y editor, entre otros, de *Économie Sociale au Nord et au Sud* (1999), *Tackling Social Exclusion in Europe: the role of the social economy* (2001) y *The Emergence of Social Enterprise* (2001).

Jean-Louis Laville - Sociólogo y economista, fue investigador y Director de Investigación del CNRS. Actualmente, es Titular de la cátedra Relations de Service e investigador en el LISE - CNRS-CNAM (Francia). Es Coordinador para Europa del Karl Polanyi Institute. En Brasil, dirige, con Antonio David Cattani, la serie *Sociedade e Solidariedade* (Editorial de la UFRGS) y publicó, como co-autor, el libro *Economia Solidária: uma abordagem internacional* (2004) y, como co-organizador, la obra *Ação Pública e Economia Solidária* (2006).

Jean-Michel Servet - Doctor de Estado en Economía (Université Lumière Lyon-II). Es profesor del Institut Universitaire d'Études du Développement de Genève (Suiza) y Director de Investigación del Institut de Recherche pour le Développement (India). Sus principales publicaciones son *Une Économie sans Argent, les Systèmes d'Échange Local* (1999), *Rapport Exclusion et Liens Financiers* (1999-2000) y *Banquières et Banquiers aux Pieds Nus* (2006).

Jean-Paul Maréchal - Maître de Conférence en Sciences Economiques en la Université Rennes-II-Haute Bretagne (Francia). Director de Investigación sobre economía del medio ambiente, justicia social, desarrollo durable y ética económica. Su libro *Humaniser l'économie* (2000, reeditado en 2008) tuvo el premio de la Academia de Ciencias Morales y Políticas. Publicó, entre otros, *Ethique et Économie, Le Développement Durable* (2005).

Jeová Torres Silva Junior - Licenciado en Administración por la Universidad Estadual do Ceará (Brasil, 2001), con Maestría en Administración por la UFBA (2004). Profesor de la Universidad Federal de Ceará, en el Curso de Administración. Coordinador del Laboratorio Interdisciplinar de Estudios en Gestión Social - LIEGS/UFC (Fortaleza, Brasil). Tiene artículos publicados acerca de gestión de emprendimientos solidarios y bancos comunitarios. Co-organizador de los libros *Gestão Social: práticas em debates* (2004) y *Teorias em Construção: os desafios da formação em gestão social* (2006).

José Luis Coraggio - Economista. Investigador Titular y Director Académico de la Maestría en Economía Social del Instituto del Conurbano - Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina). Organizador responsable de la Red de Investigadores Latinoamericanos en Economía Social y Solidaria (RILESS). Autor de numerosos artículos y libros. Entre los más recientes están: *Economía Social, Acción Pública y Política* (2007), *La Economía Social desde la Periferia* (Org, 2008), y *Qué es lo económico* (Org), CICCUS, Buenos Aires, 2009. www.coraggioeconomia.org

José Manuel Pureza - Profesor de Relaciones Internacionales en la Facultad de Economía de la Universidad de Coimbra (Portugal), donde coordina el Programa de Doctorado en Política Internacional y Resolución de Conflictos. Investigador del Centro de Estudios Sociales, donde es co-coordinador del Núcleo de Estudios para la Paz

Lia Tiriba - Doctora en Ciencias Políticas y Sociología en la Universidad Complutense de Madrid (Programa de Sociología Económica y del Trabajo). Profesora de la Universidad Federal Fluminense - UFF (Niterói, Brasil) e investigadora del Núcleo de Estudios, Documentación y Datos acerca del Trabajo y la Educación (NEDDATE). Cuenta con publicaciones acerca del mundo del trabajo y formación humana y, en especial, acerca de la formación de trabajadores asociados, autogestión y economía popular y solidaria.

Luiz Inácio Gaiger - Doctor en Sociología (Université Catholique de Louvain, Bélgica). Hace años se dedica a estudios acerca de los movimientos sociales y la economía solidaria. Coordinó la investigación nacional *Características e Tendências da Economia Solidária no Brasil* (Rede Interuniversitária de Estudos e Pesquisas UNITRABALHO), integrando también la Coordinación del Foro Brasileño de Economía Solidaria e investigador del CNPq. Coordina la Cátedra de la UNESCO Trabajo y Sociedad Solidaria y el Programa de Posgrado en Ciencias Sociales de la Universidade do Vale

do Rio dos Sinos (Brasil). Publicó libros y artículos, entre los cuales *Sentidos e Experiências da Economia Solidária no Brasil* (Org., 2004).

Maria Clara Bueno Fischer - Doctora en Educación por la University of Nottingham, Reino Unido. Profesora del Programa de Posgrado en Educación y del Curso de Pedagogía de la Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS (Brasil) e investigadora del CNPq. Investiga y publica en el campo de estudios Trabajo-Educación, en especial sobre educación del trabajador y saberes del y para el trabajo.

Maria Paula Meneses - Investigadora en el Centro de Estudios Sociales de la Universidad de Coimbra (Portugal). Entre los temas que ha trabajado, se señalan los procesos identitarios, la diversidad de saberes, el impacto de las fracturas coloniales y la cuestión poscolonial. Tiene diversos artículos y libros publicados. Juntamente con Boaventura de Sousa Santos y João Carlos Trindade, editó el libro *Law and Justice in a Multicultural Society: the case of Mozambique* (Dacar, Codesria, 2006).

Marília Veríssimo Veronese - Licenciada en Psicología por la Pontificia Universidad Católica de Rio Grande do Sul (Brasil, 1991), con maestría y doctorado en Psicología por la misma universidad (2004). Realizó pasantías internacionales en la Universidad de la Habana (2001) y en el Centro de Estudios Sociales de la Universidad de Coimbra (2003). Actualmente, es profesora e investigadora del Programa de Posgrado en Ciencias Sociales de la Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Brasil).

Mirta Vuotto - Doctora de la Universidad de Buenos Aires, en Administración, es Directora del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas, UBA y profesora de grado en dicha facultad. Dicta cursos de posgrado en la Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad Católica Argentina. Es Editora de la serie Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (UBA) e integra el comité editorial de las revistas: Estudios del Trabajo ed. por ASET; Annales de l'économie publique, sociale et cooperative du CIRIEC International y Sociedade em Debate, Escola de Serviço Social/UCPEL Brasil. Es miembro del Comité ejecutivo de la Rev. Économie et Solidarités du CIRIEC-Canada. Ha publicado libros y artículos sobre temas de economía social y sociología del trabajo.

Noëlle M. P. Lechat - Licenciada en Sociología por la Université Catholique de Louvain (Bélgica, 1970), Licenciada en Ciencias Sociales por la Université de l'Etat à Liège (Bélgica, 1978), Maestría en Antropología

Social y Doctora en Ciencias Sociales (UNICAMP, 1993 y 2004). Profesora del Departamento de Ciencias Sociales y de la Maestría en Desarrollo de la Universidad Regional del Noroeste del Estado de Rio Grande do Sul - UNIJUÍ (Brasil), donde ocupa la función de Coordinadora Científica de la Incubadora de Economía Solidaria. Cuenta con publicaciones y actúa en los temas de economía solidaria, incubación, cooperativismo, desarrollo regional, desempleo y movimientos sociales.

Patrick Viveret - Filósofo y magistrado en Cour des Comptes (Francia). Participa de movimientos cívicos, y ha participado de la función de la ATTAC. Coordinó dos grandes estudios para los poderes públicos franceses. El primero, de 1988 a 1990, fue acerca de la evaluación de las políticas públicas y el segundo, de 2002 a 2003, acerca del nuevo abordaje de la riqueza. Publicó, recientemente, *Pourquoi ça ne va pas plus mal* (2006).

Paulo de Jesus - Doctor en Ciencias de la Educación por la Université Paris VIII, con posdoctorado en Economía Social/Solidaria en la Sorbonne (IEDES - Université Paris I). Profesor de la Universidad Federal Rural de Pernambuco (Recife, Brasil). Coordinó, en Pernambuco (2005-2008), el proyecto Mapeo de la Economía Solidaria (MTR/SENAES). Coordina el proyecto del Centro de Formación en Economía Solidaria - Nordeste Brasileño, en asociación con el Ministerio del Trabajo y Empleo y con el Foro Brasileño de la Economía Solidaria. Participó en compilaciones y tiene artículos publicados en Revistas de la UERJ, UNISINOS y ECA/USP.

Paulo Henrique Martins - Sociólogo. Titular de cátedra del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Federal de Pernambuco (Recife, Brasil), con beca de productividad del CNPq. Vice-Presidente del MAUSS (Movimiento Antiutilitarista en las Ciencias Sociales) y Director de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS). Es el autor de libros y artículos dedicados a la difusión de "otra sociología", que dialoga solidariamente con "otra economía".

Pedro Hespanha - Doctorado en Sociología por la Universidad de Coimbra. Profesor de la Facultad de Economía y miembro fundador del Centro de Estudios Sociales, donde lidera el Núcleo de Ciudadanía y Políticas Sociales. Coordinador del Programa de Maestría en Sociología "Políticas Locales y Descentralización. Las Nuevas Áreas de lo Social". Ha investigado, enseñado y publicado en las áreas de los estudios rurales, políticas sociales, sociología de la medicina, pobreza y exclusión social.

Philip Golub - Politólogo, Especialista en Relaciones Internacionales. Profesor asociado al Institut d'Études Européennes da Université de Paris VIII (Francia) y profesor del Institut d'Études Politiques de Paris. Es el autor de diversos artículos y obras colectivas. Actualmente investiga los ciclos hegemónicos en el sistema mundial contemporáneo.

Philippe Chanial - Maître de Conférences en Sociología en la Université Paris-IX-Dauphine (Francia). Investigador del CERSO en la misma universidad y miembro del Comité Editorial de la *Revue du MAUSS*. Sus trabajos están dedicados principalmente al abordaje socio-antropológico e histórico del hecho asociativo y a las formas de solidaridad social en la democracia. Publicó, entre otras cosas, *Justice, Don et Association: la délicate essence de la démocratie* (2001).

Renato Dagnino - Doctor en Ciencia Económica por la Universidad Estadual de Campinas (Brasil). Titular de cátedra de la Universidad Estadual de Campinas (Brasil). Desde 1977, en UNICAMP, participa de proyectos pioneros en América Latina, como la primera incubadora tecnológica de la región y su primer centro dedicado a la Política de C&T. Se dedica, actualmente, al análisis del proceso decisorio de la C&T, a la Economía Solidaria y Tecnología Social, buscando la construcción de un estilo de política de C&T adecuado al escenario de la democratización en curso en América Latina. Publicó cerca de 70 artículos, 40 capítulos y libros, orientando, además, a más de 30 estudiantes de maestría y doctorado. Sus libros más recientes son *Ciência e Tecnologia no Brasil: o processo decisório e a comunidade de pesquisa* (2007) y *Neutralidade da Ciência e Determinismo Tecnológico* (editorial de la UNICAMP).

Ricardo Diéguez - Licenciado en Economía. Investigador y docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS, Argentina). Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Profesor de la Maestría en Economía Social de la UNGS.

Ruth Muñoz - Graduada en Economía por la Universidad de Buenos Aires (2000) con Maestría en Economía Social por la Universidad Nacional de General Sarmiento (2006). Es docente-investigadora del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina) y Coordinadora del Espacio de Economía Social del Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores de la Argentina (IEF-CTA). Cuenta con publicaciones individuales y en colaboración acerca del cooperativismo de ahorro y crédito, microfinanzas y economía social.

Sílvia Portugal - Doctora en Sociología por la Universidad de Coimbra. Profesora de la Facultad de Economía e Investigadora del Centro de Estudios Sociales (CES). Su trabajo de investigación ha usado la teoría de las redes para discutir las relaciones entre sistemas formales e informales de producción de bienestar. En este ámbito, ha investigado acerca de la importancia de la familia en el sistema de protección social portugués, subrayando especialmente el rol de las mujeres. Tiene diversas publicaciones nacionales y extranjeras acerca de esas temáticas.

Susana Hintze - Socióloga. Profesora del Instituto del Conurbano - Universidad Nacional de General Sarmiento (Argentina). Coordinadora y consultora de proyectos de asistencia técnica en organizaciones sociales y en organismos internacionales. Docente e investigadora en Argentina, Bolivia, México y Venezuela en las áreas de epistemología y metodología de las Ciencias Sociales y temas relacionados con la problemática alimentaria, políticas sociales, evaluación de programas sociales y políticas públicas para la economía social y solidaria. Autora de diversos artículos y libros acerca de los temas de su especialidad.

Valeria Mutuberria Lazarini - Economista de la Universidad de Buenos Aires. Magíster en Economía Social de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Estudiante del Doctorado en Antropología Social en la Universidad Nacional de San Martín. Becaria CONICET. Docente en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Integrante del grupo de investigación INFOHABITAT (UNGS). Temas de investigación: Debates teóricos y problemática de la Economía Social y Solidaria en América Latina; experiencias colectivas de gestión del hábitat popular.

Valmor Schiochet - Doctor en Sociología Política por la Universidad de Brasilia. Profesor del Departamento de Ciencias Sociales y Filosofía y del Programa de Posgrado en Desarrollo Regional en la Universidad Regional de Blumenau (Brasil). Ocupó el puesto de Director de Estudios y Divulgación en la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (2003-2007). Autor del libro *Sociedade Civil: o social pensado politicamente* (2005) y co-autor de *Políticas Públicas de Economia Solidária: por um outro desenvolvimento* (2006).

EN OTRAS PALABRAS

Hablar de *otra economía* implica una crítica a la economía y a la sociedad capitalista actuales. A la vez nos compromete en la elaboración de propuestas para contrarrestar las tendencias más dañinas de la globalización capitalista e incluso para construir un sistema económico alternativo.

La idea de *otra economía* va envuelta en palabras. Algunas son parte de discursos teóricos que tratan de capturar lo nuevo posible. Otras son tomadas y desarrolladas a partir del hablar que acompaña a las prácticas. Particularmente las prácticas ancestrales o innovadoras que desenvuelven los y las trabajadoras para resolver su sustento diario, en un mundo en que la competitividad en el mercado es la vara que mide quién tiene derecho a tener derechos. Otras palabras, finalmente, son tomadas del discurso dominante, para ser reconstruidas, criticadas, resignificadas.

Se trata de una confrontación teórica contra el aún hegemónico pensamiento único. Es un intento para conceptualizar nociones necesarias en la construcción de otros esquemas mentales. Esquemas que permitan ir cerrando la brecha entre teoría y práctica que sistematicen y realimenten la reflexión de quienes operan en la economía real motivados por la reproducción de la vida y no por el lucro. Que tensionen esas prácticas proponiendo perspectivas más ambiciosas, sistémicas.

Una colección de palabras no hace un sistema conceptual. No puede, por tanto, reflejar cabalmente los sistemas complejos existentes, sus contradicciones y sus posibles desarrollos alternativos. Pero las palabras denotan conceptos que sólo se explican en interrelación con otros, siempre. El medio centenar de términos elegidos en esta obra colectiva son como centros de coagulación de ideas, convocan a otros conceptos para intercambiar significados y producirse conjuntamente.

Un sistema teórico de la economía social y solidaria se constituirá como un espacio de significados lógicamente coherentes y materialmente interrelacionados a través de sus referentes. Desde esa perspectiva, los

términos incluidos en esta nueva versión del diccionario¹ fueron elegidos por su aporte potencial a ese nuevo tejido conceptual en construcción y muestran ya una evolución significativa con respecto a los intentos anteriores. Con esos términos y los conceptos que evoca su definición, pueden armarse clusters de ideas que cubren un campo o que muestran vacíos, que se repreguntan mutuamente, que se proyectan sobre y desde diversos sistemas teóricos más generales, más o menos completos. Esos conceptos tienen la fuerza de señalar prácticas o tendencias que apuntan a otra economía posible. También tienen la debilidad de ocurrir en un largo momento de transición paradigmática si es que no anti-paradigmática. Por eso el pluralismo de esta obra es no solo una actitud democrática que valora la diversidad dentro de un amplio espectro de crítica y proposición, sino también una necesidad, pues estamos experimentando, tan responsablemente como podemos, tanto al nivel de lo real como de la teoría.

No se pretende entonces haber logrado coherencia interna para ese conjunto de términos ni cerrar apuradamente capítulos teóricos como si estuvieran acabados. Estamos lejos aún de tener una teoría común relativamente completa. Eso refleja, sin ocultamientos, el estado fluido del pensamiento sobre la economía social y solidaria, seguramente menos convergente que las prácticas mismas, orientadas por metas y objetivos concretos de mejoría en la calidad de vida de los que más sufren. Estamos tomando prestados, reelaborando, resignificando, consolidando e inventando términos y buscando sentidos en y para las prácticas. Pero a la vez estamos en una transición epistemológica donde la ciencia mis-

¹ La trayectoria internacional del *Diccionario* sigue los pasos de la evolución reciente de la temática. Una edición pionera empezó a ser gestada en 2002, después de seminarios teóricos y conceptuales realizados en Brasil. El resultado de ese trabajo colectivo, coordinado por Antonio David Cattani, tuvo su lanzamiento durante el III Foro Social Mundial, realizado en Porto Alegre, en enero de 2003 (Porto Alegre, Veraz Editores). La obra tuvo un gran éxito y, gracias al empeño de José Luis Coraggio, fue inmediatamente traducida al español (Buenos Aires, UNGS/Editorial Altamira, 2004). Al año siguiente, por iniciativa de Jean-Louis Laville, se agregaron contribuciones europeas a una selección de términos bajo el nombre de *Dictionnaire de l'Autre Economie* (Paris, Desclée de Brouwer, 2005). Se publicó entonces una nueva edición en la colección Folio Actuel (Paris, Gallimard, 2006, 1ª reimpresión en 2008). Parte de esa última versión se publicó en Italia, con el título *Dizionario dell'Altra Economia* (Roma, Edizione Miltimediali, 2006). En febrero de 2009 se lanzó una nueva versión, bajo el título *Diccionario Internacional de la Otra Economía*, heredero de la experiencia acumulada en las publicaciones anteriores, conformando, a la vez, una obra inédita. Pedro Hespanha y Luiz Inácio Gai-ger dieron empuje al trabajo de coordinación de más de cincuenta autores, provenientes de tres continentes. Esta versión en español que ahora presentamos es una selección de trabajos de esa edición a la que se agregan otros siete trabajos originales.

ma ha dejado de ser el paradigma del conocimiento verdadero y hablamos, como dice Boaventura de Souza Santos, de la traducción respetuosa y no jerárquica entre saberes, entre otros los *saberes del trabajo asociado*, buscando una *justicia cognitiva*.

Proponer que otra economía es posible puede ser tomado como una idea utópica. ¿Es ello incorrecto? ¿En qué sentido? Porque esa pregunta es clave se analiza el papel de la *utopía* en el pensamiento social, cuestión que aqueja no sólo a nuestra cuestión sino a todo el campo del pensamiento sobre lo social y lo humano. La lucha contrahegemónica implica una lucha por posiciones en el campo de las teorías científicas, pero también en el de la ética, haciendo evidente la necesidad de hacer un análisis crítico de la *ética económica* y alguna de sus nuevas formas inmersas en los conceptos recurrentes de la *responsabilidad social empresaria* o de *capital social*, a lo que contribuyen las visiones no ortodoxas de la *economía moral*, el *antiutilitarismo*, el paradigma social del *don*, y la *sociología económica*. Implica también repensar la relación entre *políticas públicas* y *sociedad providencia* a medida que vamos saliendo del marasmo neoliberal.

Se desarrollan los valores de la *emancipación social*, de la *solidaridad*, la afirmación de la *identidad* como proceso abierto (a la vez que nos preguntamos sobre el rol del *cooperativismo* como *movimiento social*), vinculando los procesos innovativos basados en la *cooperación*, el *asociativismo*, la *autogestión*, la *tecnología social* y el *consumo solidario*.

Avanzando en el campo de la acción organizada, nos preguntamos qué es un *emprendimiento económico solidario*, objeto molecular de tantas intervenciones, iniciativas, programas y discursos sobre el *microemprendedurismo*. Pero también qué es una *empresa social*, una *cooperativa*, un *banco comunitario*, y cómo se generan cuando no existen, cuestión que se vincula con el análisis de las experiencias de *incubación de redes de economía solidaria*, lo que sugiere que para lograr *sostenibilidad* es necesario como mínimo producir y consolidar segmentos articulados de tejido socioeconómico. El nivel mesosocioeconómico aparece también explícitamente a través del análisis de términos como los de *moneda social*, *redes de colaboración solidaria*, *redes sociales*, las redes de *comercio justo*, y las de *finanzas solidarias* superadoras de las prácticas de un necesario pero limitante *microcrédito* que tiende a reproducir la fragmentación de los agentes dificultando su emergencia como sujetos de otra economía. Hay creciente conciencia de que la promoción de la *economía social*, *solidaria*, *para la vida*, *del trabajo*, *comunitaria* no puede avanzar con eficacia sin cambios en el entorno de las iniciativas micro y mesoeconómicas. Eso se refleja en que esta obra encare dimensiones como las de la *macroeconomía* y la *economía popular*, el sistema

de *seguridad social*, el *régimen de propiedad*, el ejercicio de la *ciudadanía* y el *estado social*. A esto deberán agregarse en el futuro la condensación de las experiencias de presupuesto y gestión participativa y la noción de territorio como unidad de intervención y realización integral de otra economía gestada desde las bases de la sociedad. La construcción de una *economía plural*, dirigida a la definición legítima y la consecuente resolución de las necesidades de todos, no puede eludir los desafíos de la globalización y mercantilización del mundo. Así la *altermundialización*, las categorías de *bienes públicos mundiales*, y de *patrimonio común de la humanidad* han sido también incorporados.

Esta obra es resultado de una elaboración colectiva que asocia investigadores latinoamericanos y europeos. En particular, de la cooperación entre la Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria (www.riless.org) y la Red Emergencia de las Empresas Sociales en Europa (www.emes.net). Se pretendió que la presentación de los términos tuviera una estructura básica (definición sintética, génesis y desarrollo histórico del término, controversias y cuestiones actuales relacionadas). Cada autor es el responsable de sus textos. El punto de unión del equipo es la creencia en los valores civilizadores: cooperación, solidaridad y compromiso con la vida, con la naturaleza, con la justicia social. Creemos todos que un mundo mejor es posible y que se lo está construyendo en las realizaciones ya visibles de la *otra economía*.

ANTONIO DAVID CATTANI, JOSÉ LUIS CORAGGIO y JEAN-LOUIS LAVILLE

A

ALTERMUNDIALIZACIÓN

PATRICK VIVERET

1. El término *altermundialización* revela el carácter multiforme de un movimiento cuyo objetivo es suscitar valores como la democracia, la justicia económica y social y la protección medioambiental y de los derechos humanos, con miras a establecer condiciones para una mundialización democrática, controlada y solidaria. Los términos *altermundialización* y *altermundismo* fueron creados en 2002, en Bélgica y Francia (principalmente en el ámbito de la revista *Mouvements*), inspirados en el *slogan* del Foro Social Mundial de Porto Alegre, realizado en Brasil: “otro mundo es posible”. Para sus ideadores, el concepto también fue una forma de oponerse a la presentación de ese movimiento, a la vez cívico y social, divulgada por los medios como una iniciativa contraria a la mundialización. Ese rechazo no concierne a la mundialidad en sí, basada en la continuación de los valores internacionalistas (nuestra “tierra-patria”), sino a su forma actual, considerada ecológica y socialmente destructiva. El concepto se difundió más ampliamente, más allá de las fronteras francófonas, por la celebración del Foro Social Europeo, en noviembre de 2003 en París. Un taller, denominado *Las palabras, las lenguas, los símbolos del movimiento altermundialista*, se dedicó justamente a los problemas de la traducción y de interpretación de ese nuevo concepto. De hecho, sigue marcado por su origen francófono y su traducción al inglés suele referirse a ese origen.

2. El movimiento altermundialista se centra en la crítica a las lógicas económicas dominantes y en la búsqueda de alternativas a ellas. Dichas lógicas aparecen particularmente en las instituciones económicas y financieras internacionales, blancos privilegiados de las manifestaciones altermundialistas: la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Cooperación y

Desarrollo Económico (OCDE) y el Banco Mundial (BM). Dos grandes procesos llevaron al surgimiento de la altermundialización. El primer proceso tiene que ver con la expresión internacional del asociativismo, que representó una multiplicación de “foros de ONGs”, por la celebración de las reuniones internacionales de la cumbre de las Naciones Unidas organizadas en la década de 1990. El primer foro ocurrió durante la Conferencia de las Naciones Unidas para el Medioambiente y el Desarrollo, conocida como Río-92. El segundo proceso, marcado por una tradición más radical, surgió a partir de diversas iniciativas: el *People's Power*, reunión de movimientos asiáticos; la conferencia contra el neoliberalismo, organizada por los zapatistas en Chiapas; las manifestaciones anuales contra el Foro Económico Mundial de Davos y los Encuentros Internacionales de París, de la ATTAC (Asociación para la Tasación de las Transacciones y para la Ayuda a los Ciudadanos), ocurridos en 1999.

Esos dos procesos se unieron, en parte, durante las manifestaciones contra la OMC realizadas en Seattle (1999) y en Génova (2001), donde la policía italiana disparó y mató a un participante. Esas manifestaciones favorecieron principalmente la construcción de un evento de referencia, el Foro Social Mundial (FSM), en oposición al Foro Económico Mundial de Davos. La expresión “foro-espacios”, acuñada por Whitaker, uno de los cofundadores del FSM, denota el carácter voluntariamente pluralista del proceso de ausencia de declaraciones finales, votos mayoritarios o instrucciones, así como la inexistencia de organismos dirigentes. En términos de escritura, el Foro Social Mundial posee un secretariado, responsable por una organización, y un consejo internacional.

El FSM aconteció tres veces en Porto Alegre, Brasil, después en Mumbai, India, antes de retornar a Porto Alegre a principios de 2005. En 2006, tuvo lugar en Caracas, en 2007, en Nairobi y, en 2008, se convirtió en el día mundial de la movilización. En 2009, volvió a Brasil (Belém, Pará).

3. La altermundialización reúne actores de culturas muy diversas, como tercer mundistas, ecologistas, marxistas, cristianos progresistas, keynesianos o anarquistas. A menudo, agrupa también a actores raramente vistos en los mismos lugares, como integrantes de los movimientos pacifistas israelitas y de los movimientos progresistas musulmanes.

En los ámbitos económico y social, los altermundialistas rechazan la idea de que el derecho a la competencia puede ser superior a los inscritos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Critican las reglas demasiado favorables a la propiedad intelectual o al patentamiento de la vida, practicadas en detrimento de los países del Sur y,

de modo más amplio, de los ciudadanos. Denuncian a las patentes sobre el material genético tradicional y el precio exorbitante de ciertos medicamentos cobrado a habitantes de los países más pobres (por ejemplo, las drogas necesarias para luchar contra el SIDA, en África). Algunas asociaciones que participan activamente de los encuentros altermundialistas, como la organización británica Oxfam, no combaten abiertamente a la OMC, pues les parece útil que haya una regulación del comercio mundial. En contrapartida, critican a los países industrializados que, además de no dedicarse a suplir las fallas democráticas y jurídicas de ese sistema, más bien se aprovecharían de ellas.

Los altermundialistas defienden ideas favorables a la regulación de los mercados financieros. La propuesta más conocida es la de fijar una tasa sobre las transacciones financieras, conocida por el nombre de su creador, Tobin, Premio Nobel de Economía (en verdad, se trata de un premio del Banco Central Sueco en memoria de Alfred Nobel, erróneamente presentado como Premio Nobel). Los altermundialistas proponen incluso la atribución de un rol más importante a las organizaciones como la Organización Mundial de Salud (OMS) y la Organización Internacional del trabajo (OIT). También son favorables a la creación de una organización mundial del medio ambiente, con poderes efectivos de sanción, y apoyan las iniciativas en pos del desarrollo de un comercio efectivamente justo.

El altermundialismo invierte mucho en las lógicas de red y en la utilización de las nuevas tecnologías de la información, apoyándose en determinados medios de comunicación. Entre los más conocidos, están el diario *Le Monde Diplomatique*, la red *Indymedia Center* y el diario alternativo *Bretzel*, así como organizaciones que siguen el ejemplo de ATTAC, ideadora del proyecto Tobin. Las movilizaciones altermundialistas hicieron que la OMC, el G8 y el BM empezaran a organizar sus encuentros cada vez más lejos de los grandes centros, en lugares distantes y poco accesibles a la población, lo que aumenta la sospecha de su carácter poco democrático. En 2001, la OMC se reunió en Doha, Qatar. En 2002, la Cumbre del G8 se reunió en el corazón de las Rocosas, en Kananaskis, y, en 2003, en Évian, en Francia. Para la reunión de la Cumbre del G8 de 2004, George W. Bush eligió Sea Island, una pequeña isla privada de Georgia. En 2005, se hizo en Gleneagles (Escocia), en 2006, en San Petesburgo (Rusia) y, en 2007, en Rostock, Alemania, considerada una verdadera prisión de lujo.

Entre las propuestas evocadas más frecuentemente en los planos económico y social, se encuentran, principalmente: el control de las instituciones financieras internacionales –FMI, BM, OMC– por la Organización de las Naciones Unidas (ONU); la preservación de los servicios

públicos amenazados por el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); y la anulación de la deuda de los países pobres, algunas de ellas adquiridas por un gobierno anterior no democrático para mantenerse en el poder. Dicha demanda se basa en afirmaciones de que esa deuda ya ha sido pagada varias veces por sus intereses y de que tiene, como contrapartida, las deudas ecológica o colonial. Los altermundialistas exigen igualmente: la lucha efectiva contra los paraísos fiscales, en un primer momento, y luego la supresión de esos espacios, donde las economías especulativa y criminal se confunden; la exclusión definitiva de determinados sectores, tales como la educación o la salud, de los ciclos de negociación de la OMC; la elaboración de un balance exhaustivo e independiente de las políticas adoptadas en los últimos veinte años por las instituciones financieras internacionales; la exigencia de garantías de progresos democráticos al otorgar auxilio económico a países no democráticos; y el establecimiento de un control ciudadano sobre las ayudas económicas.

Desde el primer Foro Social Mundial de Porto Alegre, hubo también el crecimiento de propuestas que tienden a desarrollar otro abordaje de la riqueza y la moneda. Nuevos indicadores de riqueza (indicadores de desarrollo humano, de salud social, del bienestar económico, del desarrollo sustentable) son cada vez más debatidos y elaborados, frecuentemente en el ámbito de instituciones internacionales como el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) o la OMS. De modo aún más radical, recientemente se empezó un debate acerca de la naturaleza de la propia moneda, sus condiciones de emisión y circulación y acerca de la lógica perversa de las tasas de interés. Tanto en el ámbito teórico como en el experimental, se multiplican las iniciativas de sistemas de trueque, de monedas ecológicas y sociales y de nuevas formas de crédito. Dichas acciones se sostienen en el conocimiento adquirido durante los intentos registrados en la década de 1990, como los Nodos de Trueque (LETS, del inglés *local exchange trade system*, en los países anglosajones), los SEL (sistemas locales de trueque, en los países francófonos), los sistemas de intercambio basado en el tiempo (bancos de tiempo, en Italia; *time dollar*, en Estados Unidos; *fair bank*, en Gran Bretaña), o las monedas sociales designadas (como el cheque-servicios, el ticket-restaurante, el cheque-vacaciones, etc.).

4. Esos debates y experiencias favorecen incluso la formulación de un proyecto que concibe una unidad contable y de intercambio mundial. Dicho instrumento permitiría, a los actores que demostrasen la necesidad de utilizar la moneda como un medio y no como un fin, privilegiar los intercambios e inversiones insertos en esa lógica. Todos esos inten-

tos dan un nuevo impulso al proyecto histórico de la economía social (cooperativas, sistemas mutuales y asociaciones), revisitado por la nueva energía creadora de la economía y de las finanzas solidarias.

El altermundialismo es la parte más dinámica de lo que se conoce por el término amplio de “sociedad civil internacional”. El movimiento se desarrolló de forma sumamente rápida, a pesar de tener presupuestos irrisorios con relación a los de las empresas multinacionales, de las instituciones financieras, de los Estados y de los grandes medios de comunicación. Luego de ese impulso, el altermundialismo actualmente atraviesa un momento crítico de su joven historia, buscando evitar los riesgos que llevaron muchos intentos anteriores al fracaso, especialmente en los regímenes comunistas.

El capitalismo (o lo que se denomina, muchas veces, con el término perezoso de “globalización neoliberal”) no constituye el único riesgo que pesa sobre la humanidad a principios del siglo XXI. Los dos más grandes obstáculos que se enfrentan para el establecimiento de una civilidad mundial son el fundamentalismo, bajo formas cada vez más violentas, y un capitalismo estadounidense, cada vez más autoritario y menos liberal. En la administración Bush, ese capitalismo se mostró más nacionalista y opuesto a las regulaciones mundiales ecológicas (rechazo al Protocolo de Kyoto), jurídicas (objeción a la Corte Penal Internacional), políticas (renuencia a una reforma de las Naciones Unidas) e incluso económicas (imposición de barreras proteccionistas a su agricultura, su industria y sus patentes). El desafío está más bien en luchar contra un capitalismo autoritario, que se opone a las regulaciones mundiales, antes que contra una mundialización liberal. La confrontación por una democracia mundial debe inscribirse en esa alternativa a los riesgos autoritarios, que pueden asumir tanto la forma del capitalismo, como la expresión del fundamentalismo. Esa democracia no puede contentarse con la desmilitarización de la lucha por el poder, sino que necesita cambiar su naturaleza.

Si la forma asociativa es una de las más adaptadas a la exigencia democrática, eso se da justamente porque se ajusta más al poder como creación que como dominación. Por ello, surgió a partir de la década de 1990 no sólo una sociedad civil, sino también una “sociedad civil mundial”. En efecto, esas asociaciones de un nuevo tipo, las que se caracterizan como movimientos de ciudadanía o asociaciones cívicas, tratan directamente de cuestiones políticas. Un encuentro como el Foro Social Mundial de Porto Alegre es, en el mejor sentido del término, un encuentro político.

Esa calidad democrática es más necesaria en el movimiento cívico y societario emergente a escala mundial porque fue en ese ámbito

exactamente que fracasaron los intentos anteriores de alternativa al capitalismo. Todas las fuerzas que, a principio del siglo XXI, creen en la posibilidad de otro mundo deben trabajar internamente para superar las lógicas de rivalidad y de desconfianza que minaron el movimiento obrero y sus componentes políticos y sociales. Ni las diferencias ni tampoco los desacuerdos son peligrosos; los malentendidos, los procesos de intención, las lógicas de rivalidad y de relaciones de fuerza sí lo son. La pluralidad de tradiciones políticas, culturales y espirituales que componen el movimiento de “altermundialización” es una fuerza, no una debilidad, en tanto que edifique colectivamente una ética y una calidad democrática proporcionales a sus ambiciones.

Bibliografía

- ARRUDA, M. (2003), *L'endettement est-il une dette légitime. Revue du Mauss. L'alter-économie*, Paris: La Découverte, n. 21, prem. sem.
- ATTAC (2001), *Agir local, penser global*, Paris: éditions Mille et Une Nuits.
- CORDELLIER, S. (Dir.) (2000), *La mondialisation au-delà des mythes*, Paris: La Découverte.
- LAVILLE, J.-L. (Dir.) (2000), *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- Où va le mouvement altermondialiste? (2003), Paris: La Découverte. Edité par un collectif à l'initiative des revues Transversales Science Culture et Mouvements.
- PASSET, R. (2000), *L'illusion néo-libérale*, Paris: Fayard.
- VIVERET, P. (2003), *Reconsidérer la richesse*, Paris: Editions de l'Aube. Rapport du Secrétaire d'état à l'économie solidaire.
- WHITAKER, C. (2003a), Forum Social Mondial, espace ou mouvement. *Cultures en Mouvement*, n. 61, oct.
- (2003b), Où va le Forum Social Mondial? *Cultures en Mouvement*, n. 62, nov.

ANTIUTILITARISMO

ALAIN CAILLÉ

1. El antiutilitarismo se define por oposición a la Economía y a la Ciencia Económica dominantes y a la sedimentación y condensación de prácticas, visión de mundo y filosofía utilitaristas. La crítica a la Economía será antiutilitarista o no lo será. Esa afirmación que ha inspirado el tra-

bajo de la *Revue du MAUSS* (Movimiento Antiutilitarista en Ciencias Sociales) desde su fundación en 1981, tanto suscita problemas como ofrece soluciones, dado que supone un debate acerca de qué se entiende por utilitarismo.

La crítica a la Economía y a la Ciencia Económica, nacida con el capitalismo moderno y su economía política, surge alrededor de 1800, asumiendo formas y grados de intensidad infinitamente variados. Para los males engendrados por el capitalismo se buscó una solución durante dos siglos, en el retorno a los buenos y viejos tiempos, en la invocación de mejores días (socialistas o comunistas), o más modestamente, en una organización socialdemócrata de la libre competencia. La crítica a la Ciencia Económica se da, básicamente, bajo tres vertientes principales, entre varias otras. Primero, ella puede incidir sobre aspectos técnicos más o menos específicos, al estilo de la crítica al concepto de capital elaborada por la escuela de Cambridge, o de la demostración de la irrealidad de los supuestos de la teoría del equilibrio general. Puede incluso cuestionar la imagen del sujeto económico racional, cuya racionalidad es, en el mejor de los casos, subjetiva y limitada. Finalmente, esa crítica puede consistir en la demostración de la incompletitud del mercado que resulta en defectos de coordinación, tal como hacen el keynesianismo, el neoinstitucionalismo y las escuelas de la regulación o de las convenciones. De todos modos, se resalta la incapacidad intrínseca de la Ciencia Económica de tener en cuenta la naturaleza, los seres vivos y lo humano. A menudo, esas diversas críticas ancladas en el pasado, reformistas o revolucionarias, técnicas, ecológicas o epistemológicas, se entrecruzan y combinan, lo que dificulta la definición del antiutilitarismo.

En el interior de ese conjunto crítico cambiante, casi no hay duda de que el marxismo ha cumplido por mucho tiempo el rol principal, aunque ambiguo. Cabe indagar si la crítica a la economía política, tantas veces recomenzada y reformulada por Marx y sus discípulos, debe ser entendida como la esperanza de crearse una Ciencia Económica más científica que la economía política burguesa –la verdadera Ciencia Económica finalmente encontrada– o como una crítica a los límites de cualquier discurso económico posible. Igualmente, cabe preguntarse si la crítica al capitalismo debe ser entendida como la denuncia de la subordinación de la vida real de los hombres concretos a los imperativos abstractos de la economía o, con la ayuda del materialismo histórico, como un llamado a un exceso de realismo economicista y al desarrollo sin fin de las fuerzas productivas. Se puede demostrar que esa ambigüedad está en la raíz de los dramas engendrados por las tentativas de construcción del comunismo, pues ellas se mantuvieron exhaustivamente divididas

entre un economicismo (apología de la planificación racional) y un antieconomicismo (necesidad de la abolición de las categorías mercantiles y apelación a la abnegación del proletariado), igualmente hipertrofiados. Hay otra oposición entre un utilitarismo y un antiutilitarismo desenfrenados. En efecto, el marxismo comparte con el pensamiento burgués la certidumbre utilitarista de que, como lo económico es lo único real, la sociedad no es más que una superestructura de la economía. Él la critica, pero lo hace en nombre de un antiutilitarismo, de un anhelo de dejar el utilitarismo del cual no logra desvincularse, pues el propio marxismo procede en gran medida del utilitarismo.

2. No es raro que una misma doctrina tenga lecturas totalmente divergentes, y ello se aplica también al utilitarismo. En este caso en particular, la diversidad de las interpretaciones es abrumadora. Bajo la perspectiva “continental” (Alemania, Francia, Italia), el utilitarismo, concebido como una doctrina particularmente banal, no le interesaba a nadie más. Las historias de la Filosofía o de las Ciencias Sociales casi no lo mencionaban, restringiéndose a recordar la existencia de Bentham (1776), considerado el padre de la doctrina. A lo sumo se citaba a algunos precursores, los moralistas escoceses, Hutcheson, Hume o Smith, o incluso Helvétius o Beccaria, y al menos un sucesor importante, Stuart Mill, autor de la obra *Utilitarismo* (1998), quien habría establecido lo esencial de la doctrina.

Ese desinterés radical por el utilitarismo genera sorpresa ante el hecho de que los principales debates teóricos y políticos del siglo XIX, ocurridos en Europa, se desarrollaron en una relación central con él y, principalmente, con la doctrina de Bentham, tal como su discípulo suizo Dumont la expuso a principios de dicho siglo. Se pueden citar tres ejemplos, entre decenas de otros. Nietzsche fue inicialmente un defensor del utilitarismo antes de tornarse un antiutilitarista radical, viendo en el hombre utilitarista calculador, que buscaría su propia felicidad por encima de todo, la figura execrable del “último hombre” con el que se concluiría la historia de la humanidad. Contra el utilitarismo de Spencer, Durkheim, el sociólogo más popular de Europa de los años 1880, fundó lo que se convertiría en la escuela sociológica francesa. A su vez, la gran tradición socialista francesa - la que culminó con Jaurès - sigue la línea del benthamismo, por considerarse racionalista, aún pretendiendo invertirlo para dar más lugar al altruismo que al egoísmo. El socialismo no marxista se ve, entonces, como un utilitarismo con cierto tono de simpatía (Chanial, 2000).

El cernie del debate que aún nos reserva muchas sorpresas se polariza entre el egoísmo y el altruismo. Para gran parte de los economistas,

y para casi todos los sociólogos, el utilitarismo establece: a) que los hombres son o deben ser considerados como individuos, separados y mutuamente indiferentes, sin poder, por naturaleza, buscar algo más allá de su propia felicidad o de su propio interés; b) que es bueno y legítimo que así lo sea, pues ese es el único objetivo racional ofrecido a los seres humanos; c) en fin, que los individuos buscan esa satisfacción de su propio interés o deberían buscarla racionalmente, maximizando sus placeres (o aún, su utilidad, sus preferencias) y minimizando sus dificultades (o su falta de utilidad). Concebido de este modo, el utilitarismo se presenta como una “dogmática del egoísmo” (Halévy, 1995) y hace más que anticipar lo que hoy se llama el “modelo económico” o, de modo más general, el individualismo metodológico y la *Rational Action Theory* (RAT), en tanto modelo explicativo dominante en las Ciencias Sociales. Así lo consideran todos los autores importantes de la tradición sociológica, para quienes la Sociología debe ser pensada como un antiutilitarismo, un discurso que reconoce la legitimidad del cálculo del interés y de la racionalidad del *homo aeconomicus*, pero que se rehúsa a creer que toda acción se reduce a la racionalidad instrumental (Laval, 2002).

La dificultad está en el hecho de que la corriente ultradominante de la filosofía moral anglosajona, desde Mill hasta Rawls, pasando por Sidgwick y Moore, descansa sobre una interpretación muy diferente del utilitarismo. En su discusión acerca del utilitarismo, todos esos autores se interesan menos por el supuesto del egoísmo racional que por el principio de la justicia utilitarista, enunciado por Bentham: es justo todo lo que permita maximizar “la felicidad del mayor número”. Se deduce enseguida: para ser justo y moral, se puede revelar necesario sacrificar los intereses egoístas a la felicidad del número mayor. El utilitarismo, que más parecía consistir en una dogmática del egoísmo, se muestra como una doctrina que preconiza el altruismo; incluso el sacrificio. Fue precisamente para evitar el sacrificio de los intereses o la libertad de los individuos bajo el pretexto de maximizar la utilidad común que Rawls intentó definir otros criterios de justicia más allá del parámetro utilitarista. Su éxito es dudoso, dado que el autor no supo explicarse con relación al estatuto de la hipótesis del egoísmo racional.

Según los economistas, el *homo aeconomicus* no es necesariamente egoísta. Hay determinados individuos para quienes la satisfacción del propio interés pasa por el contentamiento de los otros. Ellos serían, en suma, egoístas altruistas. La discusión acerca del alcance del utilitarismo se vuelve algo compleja y se pueden presentar cuatro tesis para analizar esas rebuscadas cuestiones.

Según la primera tesis, el utilitarismo se caracteriza por la combinación difícil (incluso imposible) entre una afirmación positiva –los

individuos son calculistas interesados racionales– y una afirmación normativa consecuencialista: es justo y deseable todo lo que maximice objetivamente la felicidad del mayor número o del interés general. Resumiendo, el utilitarismo se distingue por la combinación de un egoísmo y de un altruismo racionales.

Las teorías económicas liberales, que recurren al mercado y al contrato con vistas a conciliar esos dos principios, pueden ser consideradas como utilitaristas *lato sensu*. A su vez, las teorías utilitaristas *stricto sensu* son las que, a ejemplo de Bentham, el reformador del Derecho, consideran que esa conciliación sólo es posible mediante la intervención de un legislador racional que manipule los deseos, poniendo penas y recompensas en una ecuación, a lo que Halévy denominaba “armonización artificial de los intereses”. Éstas componen el segundo grupo de tesis.

Aunque la palabra *utilitarismo* sea relativamente reciente (ha sido creada por Mill), los dos principios básicos del utilitarismo, claramente enunciados por Sócrates y Platón, son tan antiguos como las filosofías occidental y china, según Mao Tsé (Han-Fei-Tse, 2000), cuya historia puede ser leída como la de una larga batalla entre tesis utilitaristas y tesis antiutilitaristas (Caillé; Lazzeri; Senellart, 2001). Esa lucha ha sido remplazada por la confrontación entre la Ciencia Económica y la Sociología.

De acuerdo con la cuarta tesis, el utilitarismo es solamente la teoría de la racionalidad práctica ampliada a la totalidad de la filosofía moral y política. Apoyada en el postulado del *homo œconomicus*, la Ciencia Económica representa la cristalización del utilitarismo.

3. Criticar el utilitarismo es delicado, en virtud de la fuerza de su intuición constitutiva. Es difícil oponerse a las ideas aparentemente manifiestas de que los individuos no pueden buscar nada más que la satisfacción de su propio interés y de que no hay otro objetivo legítimo concebible para los Estados o sociedades sino asegurar la mayor felicidad al mayor número de personas. A ello contribuyen diversos factores. No obstante, en este estudio, se puede hacer sólo un breve resumen de ellos.

En el aspecto positivo, las explicaciones utilitaristas de la acción humana son infinitamente más débiles de lo que se podría creer al principio: o no logran liberarse del formalismo y de la tautología, limitándose a repetir, bajo múltiples formas, que los hombres prefieren lo que prefieren y se interesan por lo que se interesan; o ellas caen en una forma u otra de utilitarismo vulgar, afirmando que los intereses materiales (el dinero, el sexo, el gusto por el poder) conducen el mundo.

En el aspecto normativo, la principal cuestión es que, si la felicidad puede ser anhelada, eso no hace que pueda ser objetivada, pues no es algo palpable. Hacer de ella una meta (y no un resultado deseable posi-

ble) implica considerarla casi un objeto, que puede ser poseído y apropiado, y considerar el sujeto que lo persigue, sea un individuo o Estado racionales, como un señor o propietario omnisciente y omnipotente. Más concretamente, las sociedades modernas han decidido el debate estableciendo que la medida adecuada de la felicidad sería el Producto Nacional Bruto (identificado con la Felicidad Nacional Bruta) y que la maximización de la vida o de la sobrevida bruta sería alcanzada a cualquier precio, bajo el riesgo de la infelicidad.

A esos discursos que difunden una visión puramente instrumental de la existencia humana (solapando, así, toda posibilidad de felicidad objetiva), se puede objetar que, como muestra Mauss, en *Ensayo sobre la Dádiva* (2003), la motivación primera de la acción no es el interés personal, sino la obligación de dar, de mostrarse generoso ante los demás; que la hipótesis del *homo donator* es, por ende, tan plausible como la del *homo oeconomicus* (Godbout, 2000). Lo esencial de la existencia reside, sin duda, en esas premisas, y la visión utilitarista del mundo desconsidera que, aún antes que los sujetos puedan satisfacer sus necesidades y calcular sus intereses, es necesario que existan y se constituyan en tanto sujetos, sean ellos individuos o colectivos. Esa construcción de subjetividad se relaciona con la subordinación de la necesidad a la demanda de sentido (para el individuo o para el colectivo) e implica la subordinación de las consideraciones utilitarias a un momento antiutilitarista constitutivo. En otros términos, la crítica consistente a la economía política implica el reconocimiento de la esencia política (y no económica) de las sociedades. El utilitarismo ha contribuido al nacimiento de la democracia moderna, pero corre el riesgo de revelarse mortal a su supervivencia. Ésta solo será posible mediante la comprensión de que la democracia debe ser deseada por sí misma y que las consideraciones de eficacia funcional e instrumental deben estar subordinadas al objetivo de su edificación.

Bibliografía

- BENTHAM, J. (1970), *An introduction of the principles of morals and legislation*, London; New York: Methuen (1^{ra.} ed.: 1789).
- CAILLÉ, A. (1986), *Critique de la raison utilitaire*, Paris: La Découverte.
- CAILLÉ, A., LAZZERI, C., SENELLART, M. (Dir.) (2001), *Histoire raisonnée de la philosophie morale et politique: le bonheur et l'utile*, Paris: La Découverte.
- CHANIAL, P. (2000), *Justice, don et association*, Paris: La Découverte.
- GODBOUT, J. T. (2000), *Le don, la dette et l'identité*, Paris: La Découverte.
- HALÉVY, E. (1995), *La formation du radicalisme philosophique*, Paris: PUF.

- HAN-FEI-TSE (2000), *Le tao du prince*: introduction et traduction de Jean Lévi. Paris: Seuil.
- LA REVUE DU MAUSS SEMESTRIELLE (1995), Qu'est-ce que l'utilitarisme? Paris: La Découverte, n. 54, 2^{ème} sem.
- LAVAL, C. (2002), *L'ambition sociologique: Saint Simon, Comte, Tocqueville, Marx, Weber, Durkheim*, Paris: La Découverte.
- MAUSS, M. (2003), *Ensaio sobre a dádiva*, Rio de Janeiro: Cosac Naify.
- MILL, S. J. (1998), *L'utilitarisme*, Paris: PUF. (1^{ra}. ed.: 1861)

ASOCIATIVISMO

PHILIPPE CHANIAL Y JEAN-LOUIS LAVILLE

1. La asociación es una traducción en actos del principio de la solidaridad que se expresa por la referencia a un bien común, valorando pertenencias heredadas, en el caso de la solidaridad tradicional, o pertenencias construidas, como en la solidaridad moderna, filantrópica o democrática. La creación asociativa crece a partir del sentimiento de que la defensa de un bien común supone la acción colectiva. En general, incluyendo tanto a las formas jurídicas asociativas como a las cooperativas y mutuales, la asociación puede ser abordada sociológicamente como un espacio que realiza el pasaje, gracias a un encuentro interpersonal, entre redes de socialidad primaria y secundaria, entre la esfera privada y la pública (Laville, 2004). Las relaciones directas personalizadas van más allá del contrato entre personas, englobándolo en la búsqueda de fines comunes.

Cada año nacen y se desarrollan millones de asociaciones, en las cuales se inventan nuevos ámbitos de definición y de ejercicio de la ciudadanía, implantándose redes de solidaridad y ayuda mutua paralelamente al Estado o al mercado. Si el hecho asociativo se impone actualmente como un "hecho de sociedad", la misma idea de asociación sigue insuficientemente problematizada en su singularidad. El mismo acto de asociarse interpela directamente nuestras categorías sociológicas fundamentales de análisis. El vínculo de asociación es irreductible tanto al cálculo de interés como a los juegos y relaciones de poder, porque señala otra modalidad de vínculo social y político, la solidaridad. Por eso, las prácticas asociativas y las formas asociativas resultantes (mutuales, cooperativas, sindicatos, asociaciones civiles, etc.) constituyen una política original: el *asociacionismo*. Aceptar esa hipótesis permite aclarar lo que otorga especificidad al acto asociativo, antes de retomar los planteos teóricos que lo convirtieron en un proyecto político.

2. El intento de explicar el acto asociativo a partir de motivaciones exclusivamente utilitarias sólo puede resultar en aporías. Eso es así con los abordajes acerca del tercer sector referentes a la economía neoclásica, que buscaron interpretar la ventaja comparativa de las asociaciones a través de la limitación de no lucro. Según esos análisis, el comportamiento desinteresado de los promotores se convierte en una señal de confianza que convence a los usuarios de recurrir a sus servicios. En otras palabras, los usuarios estiman que la preservación de su interés será garantizada por el comportamiento altruista de los emprendedores de organizaciones sin fines de lucro. Se ve, entonces, la *impasse* lógica de dicha concepción: salvo que se admita que el desinterés material de los creadores de proyectos asociativos abarca un interés no material, pero el contenido de ese interés se vuelve enigmático. En cuanto a las concepciones de la economía social que relacionan la solidaridad con el interés colectivo, general o mutuo, dejan “a un lado un vasto mundo de motivaciones y de racionalidades no consumistas y no instrumentales” (Evers, 2000). Sólo una teorización que tenga en cuenta la solidaridad como un principio de acción colectiva independiente, diferente de la acción instrumental y estratégica, tiene posibilidades de comprender la originalidad de lo que se expresa en las prácticas asociativas. La solidaridad se remite a la libertad positiva de emprender prácticas cooperativas y, mediante la búsqueda de condiciones intersubjetivas de la integridad personal, ir más allá de la lógica del interés.

La adhesión a un bien común no es suficiente para que se constituyan los elementos necesarios de una acción duradera, pues ésta debe estar acompañada de un acuerdo acerca de principios de justificación (Boltanski y Thévenot, 1992). Esos principios conforman lógicas institucionales cuando ofrecen reglas fiables referentes a: prestaciones; relaciones con usuarios y miembros; reclutamiento y capacitación; representación y expresión de los voluntarios y asalariados; y, entre otras, de movilización de recursos. Para liberarse de un trabajo interpretativo extenuante, las relaciones se cristalizan alrededor de esas lógicas (doméstica, de ayuda social, de ayuda mutua, de movimiento social, etc.), facilitando su coordinación. Esa organización explica por qué la asociación, en sus inicios, demuestra creatividad pero, a la vez, se muestra frágil al buscar la consolidación que actualice su proyecto fundador. La difícil elaboración de un universo simbólico dividido por la capacidad de articular registros generales para abordar un bien común singular se choca incesantemente con los fenómenos de isomorfismo institucional.

3. Queda por indagar, ante ese abordaje, si la asociación puede constituir una política y, acaso sea posible, cuál sería ésta. Una tradición política

rechazada, la del socialismo asociacionista francés, ha intentado ofrecer una respuesta positiva a ese planteo. Está claro que el socialismo jamás tuvo el monopolio de la asociación, por tanto tiempo teorizada y practicada tanto en el campo liberal como en el conservador. No obstante, ocurre que mientras algunos buscaban en la asociación un mero paliativo contra los excesos del individualismo y las amenazas del poder de Estado, los socialismos asociacionistas franceses trascendieron esa formulación. Ellos constituyeron la asociación en tanto matriz, como paradigma para pensar y reformar los órdenes social, económico, político y moral. En este sentido, esa tradición no se limita a un nombre, el de Proudhon, frecuentemente señalado como el anti-Marx. Ella define más bien la singularidad del socialismo francés, principalmente con relación a su par alemán, que puede ser resumida en algunos rasgos reveladores de su actualidad.

El socialismo asociacionista precursor, el de los pioneros –Saint-Simon, Fourier y sus discípulos–, por mucho tiempo fue definido, incluso estigmatizado, como un socialismo utópico. Lo que hay de utopía es el hecho de que ese socialismo se conformó al margen de los grandes principios revolucionarios de 1789. Esos socialistas no esperaban nada de la democracia, de la República o aún de lo político. Era necesario construir algo muy diferente sobre las ruinas dejadas por la Revolución. El punto de partida común a los fourieristas y a los saint-simonianos fue, de hecho, la constatación de un desorden, encarnada principalmente por la “anarquía industrial” (Fourier). No obstante, sería equivocado limitar el alcance de esa matriz asociacionista sólo a la esfera económica. En ese camino, no se puede entender la cuestión social como un mero problema material, pues también la esfera moral está plasmada en ella. El desorden liberal - el “reino de la desasociación”, según la fórmula de Leroux (1997) - consiste más que nada en el reino de un individualismo estricto, justificado por una “ciencia sin moralidad”, de acuerdo con la fórmula saint-simoniana, o esa “ciencia de las naciones que se mueren de hambre” - en la expresión del fourierista Considérant, la economía política. Asociar a los hombres consiste menos en combinar sus intereses con vistas a un beneficio máximo, y más en asociar las pasiones para lograr la armonía (Fourier), en fortalecer los sentimientos y lazos de simpatía que deben unir a los hombres (Saint-Simon) o en efectivizar la Justicia, desarrollando nuevos lazos de mutualidad o de reciprocidad (Proudhon).

Desde ese punto de vista, el socialismo de la asociación es, en principio, un socialismo moral. Esa moral socialista debe ser interpretada como una moral de la cooperación, en búsqueda de una síntesis entre la felicidad individual y la colectiva, amor propio y amor a los otros, liber-

tad personal y libertad social. Esa moral es indisociable de la filosofía de la historia, defendida por esos autores, contrastando radicalmente con la gran narrativa liberal. Según ésta, el progreso de la humanidad se identifica con la liberación del hombre de todas las cadenas que lo ataban, pero el progreso de la humanidad es, más que nada, el progreso de la asociación, el trayecto rumbo a la Asociación Universal (Saint-Simon). Se identifica con ese proceso histórico en el cual progresivamente los sentimientos altruistas se sobreponen a los sentimientos egoístas, para dar una forma solidaria o socialista a los grupos humanos (Malon, 1894).

Esa combinación original entre aspectos individualistas y colectivistas y esa articulación entre interés y desinterés no desembocan en un moralismo o un sentimentalismo asociacionista. La moral de la asociación se extiende hacia una política republicana de la asociación simbolizada por algunos aspectos de la Revolución de 1848, en Francia. No es ilegítimo interpretar esa Revolución, al menos en parte, como una revolución de y por la asociación (Chanial, 2001; Desroche, 1981; Chanial y Laville, 2001; Laville, 1999). La Asociación, en tanto principio de una reorganización general de la sociedad, recibe entonces una doble significación, a la vez política y social. La República democrática y social de 1848 pretende –al menos idealmente– encarnar esa doble lógica. En tanto República de los ciudadanos y de los trabajadores asociados, ella reconoce simultáneamente, a través del sufragio universal, el derecho de asociación a nivel del Estado y, a través de la organización del trabajo, el derecho de asociación a nivel de la vida económica. Ahora, reforma política y social son indisociables: el hombre no podría tener derechos civiles y ser simultáneamente siervo de la industria.

A pesar del trance que esa República inextricablemente democrática y social enfrentó casi inmediatamente, el asociacionismo de 1848 delineó otra definición de ciudadanía, legitimidad, representación y soberanía. En su propio movimiento, la República supo, por algunos meses, redefinir la exigencia republicana y rediseñar las prácticas democráticas. Ésta es, además de las reformas concretas propuestas, la principal herencia de 1848, principalmente medio siglo más tarde. De hecho, a finales del siglo, ese socialismo de 1848 aún seguía vivo. El solidarismo y el radicalismo lo reivindicaron, pero ante todo el socialismo democrático francés de Jaurès, así como el de Mauss, que extiende su herencia para mejor contener, en el doble sentido del término, al marxismo. Ese “socialismo de los tres pilares” (partido, sindicato, cooperativa) es, a la vez, un socialismo experimental y pluralista.

Mauss (1997) contraponen un socialismo decididamente experimental a la intransigencia y el dogmatismo de los guesdistas franceses, a su marxismo estrecho y cuadrado. Si la acción política debe permanecer

secundaria y si, en contrapartida, los sindicatos y las cooperativas son favorecidos, eso es porque ya constituyen una experimentación concreta en la cual se inventa una economía, un derecho, una nueva moral; de hecho, para Mauss, se trata de “vivir la vida socialista inmediatamente, crearla en todos los sentidos”. De modo general, si el socialismo de Estado no es viable ni deseable, eso se debe a que no se podría instaurarlo sin afectar a determinadas costumbres, ideas democráticas y libertades arduamente conquistadas. Al contrario, el socialismo sólo podrá edificarse abriendo espacio inicialmente a una parte importante de liberalismo y de individualismo. Experimental, el socialismo maussiano es tan plural como híbrido. Su crítica precoz y mordaz al bolchevismo lo lleva a sospechar, ya en 1924, de un socialismo consagrado a un dios único, sobre todo si éste es el Estado o el partido. Defendiendo, por otro lado, ese socialismo de los “tres pilares”, en el cual se articulan acción sindical, acción cooperativa y acción política, ese politeísmo lleva a Mauss a defender un colectivismo originario.

El proyecto colectivista sostenido en la misma época por Jaurès tampoco se resume en un socialismo de Estado. En 1895, el autor ya anticipaba lo que sería el sistema económico soviético: “Entregar a los hombres de Estado y a los gobernantes, ya dueños de la nación armada y de la diplomacia nacional, la dirección efectiva del trabajo nacional, darles el derecho a nombrar todos los cargos directivos del trabajo [...] sería dar a algunos hombres un poder al lado del cual el de los déspotas de Asia no significa nada” (Jaurès, 1931, p. 345-6). Jaurès aclara que esa propiedad, esos bienes que sufrieron un proceso de apropiación colectiva, al contrario, deben ser delegados por la Nación, en condiciones determinadas, a individuos o a grupos de individuos, pues “la propiedad soberana que el colectivismo quiere atribuir a la nación no excluye de forma alguna la propiedad de los individuos o de las asociaciones particulares” (ibid., p. 165).

El rol del Estado es el de garantizar a todo ciudadano la copropiedad de los medios de trabajo que se transformaron en propiedad colectiva. Para Jaurès, sólo la democracia permite organizar esa copropiedad; éste es el corazón de su teoría de la propiedad social (Chanial, 2001). Trátese de la colectivización de la industria, del desarrollo y de la gestión de los servicios públicos o de la implementación de la seguridad social, Jaurès siempre evoca a esos dos aspectos de la propiedad social: la propiedad social como la acción de compartir, como mutualización (de los medios de producción, de los servicios, de las protecciones y de las seguridades) y de la propiedad como socialización de los poderes, realizando el viejo sueño obrero de manejar sus asuntos por sí mismos. La propiedad social, para Jaurès, no es sólo una propiedad

común, compartida y, por ende, “propiedad de los sin propiedad”; es además una propiedad cívica, “poder de los sin poder”. A través de la propiedad social se concretiza tanto el ideal de justicia social como el imperativo de libertad y de ciudadanía social. En tanto propiedad cívica, la propiedad social supone una extensión de la democracia, asegurando la participación directa de los obreros asociados al poder económico. El principio de asociación, desarrollado como “autogobierno de los ciudadanos asociados”, constituye la única forma de practicar a la vez el socialismo y la democracia.

4. Esa política socialista de la asociación es indisoluble de una redefinición de los vínculos entre libertad negativa y libertad positiva. Si la socialización de la moral exige la socialización de la economía, requiere, igualmente, una socialización del Estado, de la *res publica*. Para los más republicanos entre esos socialistas, la libertad negativa no se opone a la libertad positiva. Por otro lado, la libertad individual supone una socialidad creciente, una densificación de las relaciones de cooperación y exige, entonces, la multiplicación de las formas y de los espacios cívicos de participación. A través de la participación de dichas relaciones de asociación el individuo podrá desarrollar libremente cada una de sus facultades, realizándose como individuo social.

Articulando solidaridad y autogobierno, dádiva y participación cívica, el asociacionismo nos invita a identificar el ideal democrático con el modelo de una sociedad liberada de toda forma de servidumbre, principalmente las de las fuerzas del mercado como del Estado. Esa sociedad está, en suma, exenta de dominación. Aunque esa tradición política haya sido históricamente derrumbada en Francia, en el ámbito de los desmoronamientos de los “socialismos reales”, de la crisis de la socialdemocracia y del desgaste del acuerdo fordista, ella reencuentra una nueva actualidad bajo formas que están ya en construcción.

Bibliografía

- BOLTANSKI, L.; THÉVENOT, L. (1992), *De la justification: les économies de la grandeur*, Paris: Gallimard.
- CHANIAL, P. (2001), *Justice, don et association: la délicate essence de la démocratie*, Paris: La Découverte; MAUSS .
- CHANIAL, P.; LAVILLE, J.-L. (2001), *Société civile et associationnisme: une analyse sociohistorique... Politique et Sociétés*. Gouvernance et société civile, v. 20, n. 2/3.
- DESROCHE, H. (1981), *Solidarités ouvrières*, Paris: Les Editions ouvrières. Tome 1.

- EVERS, A. (2000), Les dimensions socio-politiques du tiers secteur. Les contributions théoriques européennes sur la protection sociale et l'économie plurielle. En: LALLEMENT, M.; LAVILLE, J.-L. (Ed.), *Sociologie du travail*. Qu'est-ce que le tiers secteur? v. 42, n. 4, p. 567-586, sep./déc.
- Jaurès, J. (1931), Études socialistes I: 1888-1897. En: BONNAFOUS, M. (Ed.). *Oeuvres de Jean Jaurès*, Paris: Rieder. T. 1, 2.
- LA REVUE DU MAUSS (2000), L'autre socialisme, Paris: La Découverte; MAUSS, n. 16.
- LAVILLE, J.-L. (1999), *Une troisième voie pour le travail*, Paris: Desclée de Brouwer.
- (2004), L'association: une liberté propre à la démocratie. En: LAVILLE, J.-L.; SAINSAULIEU, R. (Ed.), *Sociologie de l'association*, Paris: Desclée de Brouwer. p. 33-71.
- LEROUX, P. (1997), *À la source du socialisme français*, Paris: Desclée de Brouwer. Anthologie établie et présentée par B. Viard.
- MALON, B. (1894), *La morale sociale*, Paris: Giard et Brière.
- MAUSS, M. (1997), *Écrits politiques*, Paris: Fayard.

AUTOGESTIÓN

DANIEL MOTHÉ

1. La autogestión es un proyecto de organización democrática que favorece la democracia directa. Ésta constituye un sistema en el cual voluntariamente, sin recibir remuneración y sin recurrir a intermediarios, los ciudadanos debaten todas las cuestiones importantes en asambleas. La periodicidad de esas reuniones debe ser compatible con la disponibilidad de los agentes involucrados.

La democracia representativa, a su vez, corresponde al sufragio universal de los Estados democráticos, donde los ciudadanos eligen una minoría de mandatarios remunerados, incumbidos de representarlos en instancias decisorias de gobernanza nacionales y locales. Los elegidos actúan aún en muchas otras instituciones, como las de representación de los trabajadores, o como los consejos de administración de las asociaciones.

La democracia participativa es una forma atenuada de autogestión, que consiste en reunir en asambleas al conjunto de los actores involucrados para debatir un tema (por ejemplo, la organización del trabajo en una oficina o la limpieza urbana en determinado barrio). A menudo,

el rol de esas asambleas es solamente consultivo, y la participación en esos encuentros no es arrebatada por sus ejecutantes, sino concedida por los dirigentes.

La democracia radical es una forma amplificada de autogestión, en la cual todos los ciudadanos deben poder debatir y votar sobre las leyes y reglas administrativas que les conciernan. Su consecuencia es el aumento del poder directo del ciudadano y la disminución del margen de manobra de sus representantes y expertos. Ese régimen político toma como modelo de referencia al gobierno de Atenas del siglo V a. C.

2. El término *autogestión* fue introducido como concepto en la década de 1950 por el partido comunista yugoslavo, que esperaba modernizar el sistema económico del país, atrayendo la participación de los ciudadanos con conocimientos técnicos y profesionales hacia empresas y municipalidades en las que el aparato del partido detentaba el poder. El término sería aplicado, durante algunos años, a regímenes autoritarios (por ejemplo, Yugoslavia y Argelia). Otros regímenes totalitarios comunistas instituyeron asambleas de democracia directa (China, Cambodia, Albania), que servirían para encubrir a los Estados liberticidas, pero no emplearían el tema *autogestión*, debido a conflictos intrínsecos al bloque comunista.

El sentido asumido por la autogestión en Francia, sobre todo a partir de 1968, fue el de una democracia radical, a la vez oponiéndose a las experiencias estalinistas y reivindicando a Marx. La democracia radical proponía el regreso a los orígenes del socialismo, basándose en las perspectivas del comunismo y negando a los partidos de vanguardia el monopolio sobre la representación de los intereses de los ciudadanos. Ese concepto de democracia radical ya figuraba en los años 1920 en las corrientes marxistas revolucionarias: en Rosa de Luxemburgo, en la oposición obrera rusa y en los comunistas consejistas holandeses, sin dejar de lado a la corriente libertaria. En la década de 1950, muchos marxistas y libertarios constataron que las dictaduras de los países del Este no habían dejado lugar a la democracia obrera, prometida tanto en las fábricas como en la Nación. Entonces, una corriente, que más tarde podría denominarse autogestionaria, se propuso volver a las fuentes originales del socialismo, constatando que la abolición de la propiedad privada no basta para la concretización del proyecto socialista. El término *autogestionario* abarcaría, además, la acción de los empresarios alternativos actuando en las cooperativas obreras de producción, en las asociaciones y en comunidades, instituyendo formas de democracia directa sin participar obligatoriamente de los debates ideológicos de los militantes políticos.

Los adeptos de la autogestión son representados por dos corrientes: los políticos y los alternativos. Los militantes políticos juzgan que la introducción de mayor democracia directa en las instituciones constituye en sí un programa de transformación política que concierne a la ideología socialista. Por ese motivo, subordinan la autogestión a la conquista política del poder. De un lado, se encuentran los maximalistas revolucionarios, que prometen una sociedad de autogestión radical cuyos espacios político, administrativo y productivo serán sometidos a la democracia directa; de otro, están los reformistas, que, en sus programas electorales, prometen realizar mejoras mediante una participación más amplia de los ciudadanos en las decisiones. Para esas dos tendencias, la acción política es la clave para el pasaje hacia una sociedad autogestionada. Los alternativos son esencialmente profesionales que intentan materializar espacios de autogestión limitados y circunscritos, aquí y ahora, a la producción, consumo, cultura, educación, inserción, barrios, vivienda, etc.

3. La concepción política maximalista de la autogestión descansa en tres hipótesis: el sistema capitalista, factor de desigualdad económica, debe ser destruido para que se realice la autogestión; el ejercicio del poder corrompe al individuo; y los ciudadanos libres de la explotación capitalista y de los profesionales de la política estarán disponibles para involucrarse en las cuestiones públicas. Inicialmente afirmando que la autogestión no es compatible con la economía de mercado y que sólo podrá realizarse cuando la propiedad privada sea abolida, los maximalistas priorizan la revolución y no aceptan cualquier intento experimental de autogestión. Parecen ignorar la experiencia de las prácticas de democracia directa de las cooperativas, de las sociedades mutuales y de las asociaciones que se instituyeron en reacción al sistema capitalista desde el siglo XIX.

Sin embargo, los militantes revolucionarios aceptan la idea de que la democracia directa pueda ser utilizada en un sistema capitalista, únicamente en el ámbito de las reivindicaciones de los asalariados. Esa democracia directa de las luchas asumió, a partir de los años 1970, un lugar cada vez más grande en las prácticas de conflicto - los grupos revolucionarios intentaban reemplazar el poder de los sindicatos por los comités de huelgas, unidos entre sí por coordinaciones dependientes de una democracia directa permanente de huelguistas, en las cuales los representantes sindicales solían desempeñar solamente un papel secundario. Los revolucionarios que, hasta entonces, habían favorecido un concepto de *clase social* como la explicación central de la dominación, lo ampliaron al concepto de *dominante*. Podían, así, probar mediante ejemplos

históricos que era posible someter el pueblo sin pertenecer a la clase de los capitalistas, sino solamente ejerciendo la profesión de representante elegido. La respuesta política para evitar esa inflexión sería la rehabilitación de la democracia directa y el control de los representantes elegidos. Se rescataba la propuesta sugerida por Rosa de Luxemburgo: la revocabilidad permanente de esos representantes. En la democracia autogestionaria, la virtud cívica natural del hombre debe ser protegida contra la tentación, no menos natural, del ejercicio del poder en su provecho personal o el de un clan político separado de la voluntad de sus mandantes.

La autogestión parte de una ambición antropológica, especulando acerca de las potencialidades infinitas abiertas al imaginario humano de ciudadanos libres del yugo de la ideología dominante. Ella abre camino para una idea de progreso diferente del que preconizaba la producción ilimitada de las riquezas: el progreso ilimitado de una democracia creadora. Mientras se dice no saber anticipadamente qué decidirán los ciudadanos, se afirma saber qué no decidirán. Se defiende implícitamente la idea de que, una vez liberados de la ideología burguesa dominante, ellos no querrán retomarla, dado que la racionalidad igualitaria siempre mantiene la fuerza de su convicción.

A principios del siglo XX, la idea de los anarcosindicalistas, según la cual el trabajo manual no es sólo una fuerza sino un producto de la inteligencia, ha sido cada vez más admitida por la opinión pública. Por primera vez en la Historia, se otorgaba un estatuto político al trabajo manual. Esa idea fue retomada en la década de 1970 por los gestores de las empresas industriales, al constatarse que el conocimiento práctico de los asalariados de base era indispensable para mejorar la racionalidad de los procesos de producción. Se llegó a criticar el taylorismo exactamente en nombre de la productividad capitalista. Invocando al utilitarismo, se constató que las experiencias de los asalariados de base extraídas de su trabajo los hacían depositarios de informaciones absolutamente indispensables a la operación eficaz de los nuevos sistemas industriales automáticos e informatizados. Las experiencias de grupos autónomos de producción sustituyeron el trabajo en cadena de montaje, los círculos de calidad llevaron a los asalariados a contribuir intelectualmente con la mejoría de los productos y su fabricación. En Francia, en 1982, nuevas reglas internas en las empresas y una ley sobre los grupos de expresión buscaron instituir procedimientos autogestionarios limitados a equipos de trabajo y circunscritos a algunos temas.

La idea de que los ciudadanos poseen conocimiento adquirió credibilidad cuando el sector de los servicios se desarrolló y se advirtió que la organización estandarizada ya no convenía a la atención que debía

ser adaptada al usuario singular. Los profesionales de las áreas sociales han intentado reemplazar la política social del gabinete por la participación de los usuarios en la solución de sus problemas. Así, en Francia, una ley de 2004 referente al derecho de los usuarios recurrió a argumentos teóricos extraídos de los autogestionarios. En ese espíritu, la atención al público tiende a incluir el individuo como un dato informativo específico, frente al desperdicio producido por la estandarización. La individualización de la atención, adaptada a la identidad de la persona, deja mal parados a los principios burocráticos.

Los autogestionarios que criticaban la separación entre dirigentes y ejecutantes parecen haber sido escuchados en la sociedad de principios del siglo XXI, en la cual nociones tan abstractas y personales como el deseo del ciudadano empiezan a formar parte del campo político. Los deseos de minorías sexuales, por ejemplo, se vuelven reivindicaciones políticas y, luego, leyes. Se observa una conjunción entre principios colectivistas autogestionarios y los principios individualistas liberales, reconociendo en el individuo un ciudadano soberano.

Los representantes elegidos que están perdiendo credibilidad terminan por vislumbrar la participación de los habitantes en la gestión municipal. Los mandatarios perciben la participación de los ciudadanos como una respuesta política al desencanto con la democracia parlamentaria. En ese plano, la continuidad de los métodos participativos en ciudades brasileñas muestra que el involucramiento de los electores en el proceso inicial de las decisiones facilita la factibilidad de proyectos. No hay sólo anticipos técnicos detallados de parte de los futuros ejecutantes, sino que éstos desarrollan el sentimiento de que son los coautores de la decisión y de las restricciones que deben aceptar. Se puede concluir que, en medio siglo, las ideas autogestionarias y sus prácticas dispersas, en temas y áreas, han ganado credibilidad y han sido concretadas, no de la forma fulgurante que los revolucionarios esperaban, sino poco a poco, tanto mediante la acción política como mediante las iniciativas prácticas.

Los integrantes de asociaciones dedicadas a la educación popular saben, hace mucho, que una de las dificultades interpuestas a la democracia sigue siendo la distribución asimétrica del capital cultural entre los ciudadanos. Los que hacen experimentos basados en la democracia directa han buscado, hace muchos años, los procedimientos para atraer hacia los debates a los menos experimentados, sin que por ello sufran los estigmas de su ignorancia y su inhabilidad ante los académicos y militantes. Al agrupar poblaciones heterogéneas, los experimentos autogestionarios obligan a sus organizadores a encontrar métodos para atenuar esos déficits, para que las asambleas no reproduzcan un sistema oligárquico, ya no anclado en el capital financiero, sino en el capital cultural.

La autogestión ha sido pensada en el ámbito de un ímpetu revolucionario, cuyos actores son motivados por el deseo del cambio. En una acalorada victoria sobre sus opresores, las multitudes se invitan a la mesa del debate político; no hace falta que sean invitadas. Esos son breves períodos que sirven de referencia, superando a los menos espectaculares y puntuales en el tiempo, como los *kibutzim* y las cooperativas obreras, que deben sobrevivir al ardor por el cambio desencadenado por sus fundadores. Esa constatación nos muestra una evidencia de que la democracia directa sólo se sostiene en la subjetividad de la intención. Si la democracia directa no reúne una parte significativa de los ciudadanos involucrados, su legitimidad no irá más allá de aquella de los partidos y sindicatos. Como las decisiones son tomadas solamente por un número reducido de ciudadanos voluntarios, ya no tendrán la autoridad de las democracias representativas.

Los argumentos teóricos que justifican la democracia directa no son suficientes para sostener un modelo que consume demasiado tiempo del individuo. En este sentido, hay que reflexionar acerca de la distribución actual de los tiempos sociales de los ciudadanos, dedicados al trabajo, a la vida familiar y al traslado, sin olvidarse de las actividades lúdicas. Esa dificultad natural de los tiempos disponibles nunca es evocada en la abundante literatura de los años 1970-1980 acerca del tema. La autogestión se presenta, así, de forma diferente según se sitúe en un mismo espacio como la empresa o la vida externa al trabajo. En la empresa, los participantes están dispuestos a discutir en grupo sin que eso les genere alguna incomodidad importante, dado que el tiempo de debate se inserta en el período de trabajo. La autogestión que se realiza en espacios externos, cuyos participantes requieran desplazarse para encontrar a los otros miembros del grupo, supone que ese tiempo es quitado al tiempo de ocio. Aunque los tiempos de reunión sean retribuidos, las compensaciones nunca serán suficientes para que se concrete el proyecto de la democracia radical.

Las constataciones empíricas permiten afirmar que los resultados eficaces de la democracia directa pueden verificarse con un número limitado de personas, en un espacio público donde cada individuo puede expresarse mediante otros recursos que no sean los aplausos o gritos. Cuantas más personas geográficamente dispersas estén involucradas en una decisión, es aún más necesario recurrir a una democracia representativa. En este punto la autogestión es cuestionada, ofreciendo el dilema de cómo se conserva la riqueza de la democracia directa en otra dinámica inevitable, la de la democracia representativa. A principios del siglo XXI, aún sorprende cómo determinados conceptos han adquirido, en medio siglo, un lugar legítimo en el pensamiento y en la práctica

democrática, abriendo la necesidad de enriquecer el concepto con todas las realizaciones del planeta.

Bibliografía

- CASTORIADIS, C. (1999), *Figures du pensable: les carrefours du labyrinthe VI*, Paris: Seuil.
- GRET, M.; SINTOMER, M. (2002), *Porto Alegre*, Paris: La Découverte.
- GRUPE DE RECHERCHES ADMINISTRATIVES POLITIQUES ET SOCIALES - GRAPS (1999), *La démocratie locale*, Paris: PUF.
- GUILLERM, A.; BOURDET, Y. (1975), *Clefs pour l'autogestion*, Paris: Seghers.
- MORIN, E.; LEFORT, C.; COUDRAY, J. M. (1968), *Mai 1968: "la brèche"*, Paris: Fayard.
- MOTHÉ, D. (1958), *Journal d'un ouvrier*, Paris: Éditions de Minuit.
- (1980), *L'autogestion goutte à goutte*, Paris: Centurion.
- ROSANVALLON, P.; VIVERET, P. (1977), *Pour une nouvelle culture politique*, Paris: Seuil.

B

BANCOS COMUNITARIOS DE DESARROLLO

GENAUTO CARVALHO DE FRANÇA FILHO - JEOVÁ TORRES SILVA JUNIOR

1. Se puede definir a los bancos comunitarios de desarrollo (BCDs) como una práctica de finanzas solidarias que sirve de apoyo a las economías populares situadas en territorios con un bajo índice de desarrollo humano. Estructurados a partir de dinámicas asociativas locales, los BCDs se apoyan en una serie de herramientas para generar y ampliar los ingresos en el territorio. Para ello, se articulan cuatro ejes centrales de acciones en su proceso de intervención: fondo de crédito solidario, moneda social circulante local, ferias de productores locales y capacitación en economía solidaria. Los BCDs se diferencian de las prácticas de microcrédito convencionales, orientadas a la persona o la organización, ya que se preocupan por el territorio al cual pertenecen, ya sea una comunidad, un barrio, o un pequeño municipio. En este sentido, los BCDs invierten simultáneamente en las capacidades de producción, generación de servicios y consumo territorial. Para ello, financian y orientan la construcción de emprendimientos socio-productivos y la posibilidad de prestar servicios locales, así como el propio consumo local. Esto sucede porque, más allá de la diseminación de microcréditos con múltiples finalidades según las líneas de crédito definidas por los bancos, su mayor objetivo y compromiso es la construcción de las redes locales de economía solidaria mediante la articulación de productores de servicios y consumidores locales.

Tales redes también se conocen como *redes de prosumidores*, por el hecho de asociar productores y consumidores locales por medio del establecimiento de canales o circuitos específicos de relaciones de cambio, lo que implica una ruptura con la clásica dicotomía entre producción y consumo, que es una característica de la lógica capitalista de organización de las finanzas económicas. La construcción de redes de este tipo materializa la expresión concreta de otra economía en los territorios, una

manera que se encontró para fortalecer las economías locales, reorganizándolas hacia otro modo de promover el desarrollo, con base en los principios de la economía solidaria. Los BCDs se consolidan como partícipes de un movimiento de economía solidaria, ya sea actuando en el ámbito de los foros regionales y nacionales de ese movimiento, ya sea en la constitución de su propia red, la red brasileña de bancos comunitarios.

2. Una de las condiciones indispensables para la creación de un BCD es la movilización endógena del territorio mediante aportes de los recursos de otras instituciones, aunque haya varias posibilidades de orden institucional en ese sentido. En otras palabras, el inicio de un BCD debe darse a partir del deseo intrínseco de la comunidad, aunque exista motivación y procesos de estimulación por parte de agentes externos. De todos modos, algunos requisitos deben ser atendidos, tales como la disponibilidad de capital financiero para el fondo de créditos; recurso financiero para el pago de las gastos operacionales del banco; organización comunitaria (asociación, foro, consejo, etc.) que pueda encargarse de la gestión del banco; personas capacitadas para las funciones de agente de crédito y gerente de crédito; y asesoramiento para que la comunidad pueda aprovechar la tecnología.

Otro aspecto referente al funcionamiento de los BCDs es la existencia de garantía y control que se basa en las relaciones de proximidad y de confianza mutua, o sea, un BCD considera el registro formal de la persona que solicita el préstamo sólo como un registro para el conocimiento de su vida en la comunidad. El agente de crédito del banco consulta la red de relaciones de la vecindad como fuente de conocimiento. A su vez, el cobro del crédito se da mediante la introducción de un sistema de control social totalmente inédito: son los propios vecinos del territorio los que pasan a ejercer un mecanismo de presión moral sobre los demás.

Resumiendo, son cuatro las características que destacan lo específico de los BCDs si nos referimos a experiencias de finanzas solidarias según la propia visión de la red brasileña de BCD, éstas son: a) la coordinación del banco y la gestión de los recursos son efectuadas por una organización comunitaria; b) las líneas de microcrédito para la producción y el consumo local se basan en tasas de interés justas, que posibilitan la generación de ingreso y oportunidad de trabajo a toda la comunidad; c) la concesión y el cobro de los préstamos se basan en las relaciones de los vecinos y en las relaciones domésticas, imponiendo un control mucho más social que económico; y d) la creación de instrumentos alternativos de incentivo al consumo local –tarjeta de crédito y moneda social circulante local– es reconocida por productores, comerciantes y consumidores como medio eficaz para la dinámica de la economía local.

3. En el origen de los BCD, se encuentra la experiencia del Banco Palmas, fundado en Fortaleza, Brasil (França Filho y Silva Júnior, 2006). Dicho banco fue creado en 1998, como fruto de la acción de la Asociación de Vecinos del Conjunto Palmeiras (ASMOCONP) en el proceso de construcción del propio barrio y en búsqueda de mejores condiciones de vida de aquel espacio. Particularmente, la idea de un banco comunitario surgió ante la constatación de que las condiciones de infraestructura urbana habían avanzado y, sin embargo, los problemas de falta de ingreso y de oportunidad de trabajo seguían siendo significativos. Los éxitos obtenidos por ese mismo experimento, en términos de generación de ingreso y reducción de la exclusión local, otorgaron un alto grado de reconocimiento institucional a la iniciativa. Ante las solicitudes de repetición de esa metodología, se creó en 2003 el Instituto Palmas de Desarrollo y Socioeconomía Solidaria, con el objetivo de implementar tecnologías sociales de economía solidaria en conjunto con diversas instituciones de Brasil.

La repercusión de las acciones del Instituto Banco Palmas con el sentido de replicar la metodología del banco comunitario se inició hacia fines de 2004, con la implementación del Banco PAR, en Paracuru, estado de Ceará. Al siguiente año, el Ministerio de Poder Popular para la Economía Popular (MINEP), del Gobierno de Venezuela, se aproximó al Banco Palmas y demostró su interés en trasladar la experiencia de los bancos comunitarios a su país. El modelo de banco comunal/comunitario se asumió como política pública de desarrollo por parte del gobierno venezolano. Al siguiente año, en mayo de 2006, se aprobó la Ley de los Consejos Comunales, que estableció a los bancos comunales como administradores de recursos otorgados por el poder ejecutivo para desarrollar los proyectos locales. En 2008, ya había decenas de bancos comunales en todo el país, estimulados por una serie de programas gubernamentales, conducidos principalmente por el Ministerio de Poder Popular para la Economía Comunal (MINEC).

El Gobierno Federal brasileño, con la orientación de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES/MTE), también entiende al BCD como producto catalizador de las acciones del desarrollo territorial al articular simultáneamente la producción, comercialización, financiación y formación ciudadana. Las acciones de gobierno se iniciaron en 2005, cuando SENAES invirtió en el Proyecto de Apoyo a la Implantación y Consolidación de Bancos Comunitarios, propuesto por el Instituto Palmas. De ese modo, SENAES actuó, en conjunto con el Instituto Palmas, apoyando la organización de los bancos comunitarios a fin de consolidar esa metodología y convertirla en una referencia de la política nacional de incentivo al crédito para la producción, consumo

y desarrollo local. No obstante, diferente del gobierno venezolano, el gobierno brasileño aún no tiene un marco legal o garantiza los recursos para el fondo de créditos de esos bancos comunitarios. Esa dificultad ha sido parcialmente superada a principios de 2006, cuando otro de los socios se unió a la iniciativa, el Banco Popular de Brasil (subsidiario del Banco de Brasil para el segmento de microcréditos y corresponsal bancario). Esa institución actuó como soporte de las iniciativas de los bancos comunitarios mediante el aporte de los recursos financieros a la constitución de fondos de créditos del banco comunitario.

El Proyecto de Apoyo a la Implementación y Consolidación de Bancos Comunitarios tuvo un gran efecto en la ampliación de los BCDs respecto a la tecnología social para el desarrollo socioeconómico de territorios. En otras palabras, el proyecto funcionó como un amplificador de sociedades y como catalizador de esfuerzos para convertir a los bancos comunitarios en una referencia de la política de incentivo a la generación de trabajo e ingreso para la población excluida socialmente. Ello se hace evidente cuando se constata una serie de acciones y sociedades establecidas entre esas organizaciones y los órganos de los gobiernos federales, estatales y municipales desde fines de 2005. Considerando este esfuerzo, hasta el primer semestre de 2008 ya se encontraban implementados cerca de treinta BCDs en distintas ciudades brasileñas.

Será necesario realizar un perfeccionamiento de los procesos para que los BCDs puedan multiplicarse de manera sustentable, conformando una política pública eficaz de moderación de las desigualdades sociales y del desarrollo socioeconómico de un territorio. Deben observarse tres grandes aspectos para la consolidación de los BCDs: 1) identificación y captación de recursos de fondos que alimenten las líneas de crédito de los BCD; 2) establecimiento de infraestructura tecnológica que haga las operaciones del banco comunitario más eficaces; 3) utilización de líneas de fondos públicos para viabilizar proyectos socioeconómicos locales mediante la tecnología de los bancos comunitarios. Luego de ejecutada esta última meta, contando con un amparo legal propio, intereses más bajos y mecanismos apropiados a las experiencias de microfinanzas, se dará un paso definitivo hacia la consolidación de la metodología de los BCDs en lo que se refiere a política pública.

4. Cabe indagar si los BCDs expresan otra economía y si están contribuyendo para otro modo de desarrollo. En primer lugar, los BCDs tienen vocación de promover una construcción conjunta de oferta y de demanda. Ellos materializan una iniciativa asociativa involucrando a los vecinos, en un determinado contexto territorial, que buscan resolver pro-

blemas públicos concretos relacionados a su condición de vida en lo cotidiano, a través del fomento a la creación de actividades socioeconómicas. En ese sentido, el establecimiento de actividades u oferta de servicios se realiza en función de demandas reales expresadas por los vecinos de determinado lugar. La idea busca estimular, en el territorio, la concreción de un circuito integrado de relaciones involucrando a los productores o a los que prestan servicios, de forma articulada con consumidores o usuarios.

En ese tipo de economía, pierde sentido la consideración de la oferta y la demanda como entidades abstractas, del mismo modo que la competencia deja de tener importancia en esa lógica. El objetivo de la red es instituir la ruptura con la dicotomía habitual entre la producción y el consumo, estimulando la libre asociación entre productores y consumidores (o los que prestan servicios y los usuarios) y permitiendo que se afirme el concepto de *prosumidor*: La regulación se realiza por vía de debates públicos concretos llevados a cabo en el espacio asociativo, en un ejercicio de democracia local en que los propios vecinos planean y deciden sobre la oferta de productos y/o servicios (o sea, la creación de actividades socioeconómicas) en función de las demandas efectivas identificadas anteriormente por ellos mismos. El estímulo de creación de foros locales se convierte en la práctica de los BCDs, ejemplo de ello es el foro económico local (Fecol), del barrio del Conjunto Palmeiras, en Fortaleza.

Finalmente, la acción conjunta de la oferta y la demanda como características clave de otra economía estimulada por los bancos comunitarios supone que todavía existe, en el nivel de la acción, una articulación fina entre dimensiones socioeconómicas y sociopolíticas. La elaboración de las actividades socio-productivas se conjuga en una forma de acción pública: se trata de vecinos en un determinado territorio debatiendo políticamente sus problemas comunes y decidiendo su destino. Ese proceso es coherente con el hecho de que el banco comunitario, como vector de desarrollo socioeconómico de la red, se encuadra en una dinámica asociativa local. Tales iniciativas pretenden constituirse también como formas inéditas de espacio público en sus respectivos territorios de pertenencia, proporcionando ideas de espacios públicos de proximidad (Laville, 1994).

En segundo lugar, debido a la naturaleza de los servicios prestados, así como a sus fuentes de generación y captación de recursos, que son bastantes diversificadas, los BCDs representan diferentes lógicas en su dinámica de funcionamiento. Dichas lógicas remiten a diferentes principios de comportamiento económico cuando se adopta una concepción plural acerca del funcionamiento de la economía real. Esa concepción

se opone a la interpretación habitual de la economía siempre como sinónimo exclusivo de la economía de mercado. Al contrario, los BCDs promueven una hibridación de distintos principios económicos entre economías mercantil, no mercantil y no monetaria (Laville, 1994). Así la sustentabilidad en ese tipo de iniciativa articula diferentes fuentes de generación y captación de recursos (plasmada en la idea de fondo solidario de inversión comunitaria): mercantil, por la prestación de algún servicio; no mercantil, mediante la captación de recursos junto a instituciones públicas gubernamentales y no gubernamentales, permitiendo subsidiar muchas operaciones y servicios; y no monetaria, por medio de las contribuciones monetarias y de la propia lógica solidaria, impresa en un modelo de garantía y control social de los préstamos que tiene su fundamento en las relaciones de cooperación y confianza.

Establecido este mecanismo plural de sustentabilidad, cuyo equilibrio de gestión debe ser preservado por encima de todo en nombre del imperativo solidario como registro mayor de su acción, los BCDs afirman la condición de *beneficio social* o *comunitario* propia de su dinámica de organización. Se trata de iniciativas sin fines de lucro, volcadas al desarrollo del territorio donde se sitúan por medio de la implicación de los propios vecinos en la autogestión de la iniciativa y la oferta de productos y servicios directamente vinculados a las necesidades reales de la población local. En suma, el beneficio social de los bancos comunitarios reside en el hecho de constituirse en organizaciones radicalmente diferentes de otras. Su modo de actuar en el territorio marca su singularidad. Esto se basa en relaciones de proximidad y en la movilidad de valores y principios como exigencias básicas para la práctica, tales como la confianza mutua, la participación ciudadana o los mecanismos de solidaridad redistributiva. Su papel institucional es de suma importancia para el territorio, lo que significa que no lo puede desempeñar cualquier ente, sea una empresa, una organización no gubernamental, o el propio poder público.

Es justamente ese carácter de beneficio social o comunitario de los BCDs, además de estar inscripto en una lógica de construcción conjunta de oferta y de demanda (o de fomento a la creación de un sistema local de *prosumidores*) que permite situar la naturaleza de algunos de sus servicios como prestaciones mercantiles no-concurrenciales. En esos términos, la actuación de un banco comunitario, como organización que involucra a los propios vecinos o beneficiarios directos de los productos o servicios ofertados, crea una *plusvalía social* en su territorio. Ese aspecto relevante se suma al hecho de que los BCDs actúan en un campo de actividades cuyas demandas no son satisfechas ni por el mercado, ni por el Estado. Por plusvalía social deben considerarse los beneficios directos e indirectos como consecuencia de la actuación de un BCD con base

en la prioridad de la generación de trabajo y circulación del ingreso en el mismo territorio. En la evaluación de tales beneficios debe considerarse una dimensión cualitativa fundamental que proviene de su práctica: la contribución para la formación y calificación de las personas, así como para el fortalecimiento del tejido social local mediante nuevos estándares sociales evidentes en la dimensión de valores como la confianza, lealtad y solidaridad.

La osadía de un BCD reside en la búsqueda de la restauración de lazos y vínculos sociales seriamente degradados por las condiciones más generales de la vida de las personas localizadas en los barrios más populares, a través de un nuevo tipo de relación con el dinero y de la organización de la vida económica local. Esa relación construye un nuevo tipo de sociedad a partir de nuevas formas de relaciones económico-productivas; luego, los servicios financieros solidarios ofertados por un banco comunitario, aunque incluyan trueques mercantiles, no son puestos en situación de rivalidad con otros entes públicos o privados. De esa manera, el reconocimiento de la especificidad de esas formas de organización se convierte en una cuestión de suma importancia para el desarrollo institucional.

Bibliografía

- FRANÇA FILHO, G.; LAVILLE, J.-L. (2004), *Economia solidária: uma abordagem internacional*, Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- FRANÇA FILHO, G.; SILVA JÚNIOR, J. (2006), *Uma experiência emblemática no Nordeste brasileiro*. En: FRANÇA FILHO, G.; LAVILLE, J.-L.; MEDEIROS, A.; MAGNEN, J. P. (Org.), *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*, Porto Alegre: EDUFRGS; Salvador: Edufba.
- LAVILLE, J.-L. (Org.) (1994), *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.

BIENES PÚBLICOS MUNDIALES

PHILIP GOLUB - JEAN-PAUL MARÉCHAL

1. Los bienes públicos mundiales son aquellos que son basales para la humanidad. Conciernen a la preservación de la naturaleza, recursos naturales, aire puro, agua, patrimonio mundial y paz, a la prevención y erradicación de las epidemias mundiales, a la promoción de la solidaridad

internacional, en el caso de crisis humanitaria, y, de forma general, lo que se refiere a cualquier fenómeno que traspase fronteras nacionales. La globalización neoliberal implica resultados catastróficos tanto en el plano de la sociedad, como en el ambiental. Según resume Stiglitz (2002, p. 279), Premio Nobel de Economía en 2002 y ex-economista-jefe del Banco Mundial, “la globalización no funciona. No funciona para los pobres del mundo. No funciona para el medio ambiente. No funciona para la estabilidad de la economía mundial.” Tal diagnóstico remite ante todo a la producción insuficiente de bienes públicos y, en particular, de bienes públicos mundiales.

2. La noción de bienes públicos se remonta por lo menos a la escuela clásica inglesa. Adam Smith, en los años 1770, le atribuyó al poder público un deber triple: garantizar la defensa nacional y la justicia y proveer la financiación “de los trabajos y de las instituciones que facilitan el comercio de la sociedad”. Los primeros constituirían las infraestructuras de los autobuses y portuarias, al paso que las instituciones se materializan en los establecimientos de enseñanza elemental (Smith, 1995, Libro V, cap. I). Esa tesis, según la cual un conjunto de bienes debería ser proporcionado por el Estado, se retomaría ampliamente y sería profundizada por el análisis económico.

En la actualidad, se distinguen en general dos categorías de bienes de consumo: los bienes privados y los bienes públicos. Los primeros son los “que pueden ser divididos entre los diferentes individuos”, mientras que los segundos son aquellos “de los que todos se benefician conjuntamente, siendo que si una persona consume un bien de ese tipo no perjudica el consumo de otra persona” (Samuelson, 1966, p. 1223). En otras palabras, a diferencia de lo que se observa en un bien privado –como la gasolina o las legumbres–, el consumo de un bien público por un agente económico –como, por ejemplo, la iluminación de una calle o un ambiente de calidad– no disminuye para nada la cantidad disponible del bien en cuestión para los demás agentes económicos.

Un bien público (o colectivo) se llamará *puro* si tiene las propiedades de *no-exclusión* y *no-rivalidad*. Mediante la primera expresión, se entiende que ningún agente económico puede ser excluido del beneficio de la producción del bien; por la segunda, se establece que si una persona consume un bien, eso no disminuye para nada la posibilidad de que otra persona lo haga.

La defensa nacional es un ejemplo perfecto de un bien público puro, en la medida en que cada nuevo ciudadano (todos los días nacen ciudadanos) se beneficia de ella (no-exclusión) sin que eso disminuya para nada el nivel de producción disfrutado por los demás miembros de la colectividad

nacional (no-rivalidad). Además de la defensa nacional, los bienes públicos más frecuentemente citados son: la seguridad nacional, la investigación fundamental (diferentemente de la investigación aplicada, que puede ser susceptible de patentarse), los programas de lucha contra la pobreza, las políticas de estabilidad, la reglamentación del trabajo, la redistribución de los ingresos, las normas de convenciones –incluso de la lengua y las unidades de medidas. Existe un gran número de bienes públicos que no son puros, divididos entre los *bienes mixtos* (o *bienes de club*) y *bienes comunes*. En los primeros, la exclusión es posible, aunque no sean rivales, a modo de ejemplo: las carreteras o el parque natural. Ya en los segundos, ninguna exclusión puede ser considerada, a pesar de ser rivales.

La singular particularidad de los bienes públicos reside en el hecho de, siendo no-rivales y no-exclusivos, no pueden ser producidos por los mecanismos mercantiles tradicionales. Ya que si algún consumidor racional está dispuesto a pagar por un bien del cual puede beneficiarse gratuitamente –situación en la que es llamado *pasajero clandestino*–, ninguna empresa deseará asegurar tal producción. Esa “falla” del mercado en providenciar esos bienes (y servicios), útiles a todos, es la que torna indispensable la intervención del Estado. Este es el único agente económico que está en condiciones de obligar a los ciudadanos a financiar, por vía de impuestos, la producción de esos bienes.

La noción de bienes públicos concebida inicialmente por Adam Smith, para el ámbito de la economía nacional, fue trasladada en los últimos años al nivel internacional. En esa dinámica reside el porqué de las expresiones *bienes públicos internacionales*, *mundiales* o *globales*, y se pueden definir diferentes criterios. Tales parámetros pueden referirse a: sus características intrínsecas –bienes naturales (agua, etc.), artificiales (medicamentos, etc.) e inmateriales (conocimientos, etc.); su dimensión espacial– del ámbito local (ruido, etc.) al del planeta (ozono estratosférico); o su dimensión intemporal (mayor o menor irreversibilidad) (Hugon, 2003). El primer y el más importante de los bienes públicos es, sin duda, la paz.

La necesidad de producir estos bienes colectivos internacionales se revela problemática debido a la ausencia de una autoridad transnacional. A las fallas del mercado, que son las que justifican la intervención estatal, se suman, en el caso de los bienes públicos internacionales, y *a fortiori* globales, la falla de los propios Estados, porque lo que es verdadero para los agentes económicos en una economía nacional (o sea, los comportamientos oportunistas) también lo es para los Estados en lo referente a las relaciones que mantienen entre sí.

Ese doble fracaso –del mercado y de los Estados– es lo que genera, según Hugon, la definición de dos áreas de bienes públicos mundiales. La primera, proveniente de los fracasos de los mercados, concierne

a los bienes colectivos puros (resultantes de la investigación fundamental, erradicación de las epidemias, recursos genéticos, no refuerzo al efecto de la capa de ozono, etc.), a los bienes del club (derechos de propiedad industrial, conocimientos técnicos, etc.) y a ciertos bienes comunes (recursos haliéuticos y otros). La renovación de estos se encuentra en peligro debido a la creciente rivalidad de la cual son objeto. La segunda área, engendrada por las fallas del Estado, es diferente a la anterior: “Se trata de las funciones de otorgamiento de regalías y reguladoras del Estado en un territorio nacional. Se trata de bienes tutelares nacionales en vías de regionalización o de globalización debido al desborde de las fronteras y de los espacios de la acción política: educación, salud, seguridad física o alimenticia, estabilidad financiera.” (Hugon, 2003, p. 40).

Esas dos series de fallas mencionadas anteriormente generan la necesidad de reglas internacionales coercitivas. Además, tal exigencia indica la existencia de una tercera falla, ya que la regla en cuestión es igualmente un bien público mundial. Delante de esas incapacidades sucesivas del Estado y de los mercados, debe identificarse la o las fuentes de autoridad capaces de permitir la implementación de regímenes de gobierno que puedan garantizar la producción de los bienes públicos internacionales.

3. Sobre el prisma teórico neorrealista de las relaciones internacionales, la creación de bienes colectivos internacionales puede, y debe ser asumida por un *hegemon*. Según Kindleberger (1986), el fundador de la teoría de la “estabilidad hegemónica”, diversos autores neorrealistas, partiendo de un análisis de ciclos hegemónicos sucesivos británicos y americanos, juzgan que la estabilidad del sistema internacional depende de la intervención de una potencia predominante. Ésta debe tener condiciones y voluntad de mantener un orden internacional liberal, mediante la aplicación de un conjunto de reglas, normas y disciplinas a las relaciones interestatales. En esta perspectiva, el *hegemon* es productor de bienes públicos internacionales en la medida en que el orden que constituye garantiza no sólo la paz y la seguridad, sino también la preservación de un sistema económico internacional abierto y cooperativo. Hay que tener ciertas reservas en relación a este último adjetivo. En el vocabulario de la escuela neorrealista estadounidense, la cooperación no implica absolutamente la armonía o la convergencia de los intereses de los diferentes actores estatales, sino sólo el ajuste de sus comportamientos respectivos. Aunque la concentración del poder en las manos de un Estado dominante engendre orden, su mantenimiento está estrechamente relacionado a la capacidad de esa potencia de conservar una posición hegemónica. Según ese razonamiento, la decadencia de ese Estado sólo

puede inducir a la anarquía –la ausencia de gobernabilidad, formal o no, a escala mundial– y favorecer el conflicto, por ejemplo, mediante la constitución de unidades rivales.

A la potencia hegemónica se le atribuye el papel de institucionalizar regímenes de gobierno internacional a fin de asegurar la estabilidad y la continuación del sistema capitalista en su totalidad. Ella establece las normas y las restricciones del sistema, cumple como estabilizador en último recurso en el caso de falla de los mercados y garantiza la paz, condición indispensable para el funcionamiento y la expansión de los mercados. Esa teoría presupone que el *hegemon* es un actor racional con objetivos unificados y que los objetivos en cuestión avanzan infaliblemente en el sentido del bien común. Sin embargo, ello no se verifica ni en el plano empírico ni en el teórico. Además de que la hegemonía no constituye absolutamente una condición necesaria y suficiente para la cooperación (Keohane, 1984), la teoría de la estabilidad hegemónica posee tres fallas significativas.

Primeramente, ella abandona el hecho de que la hegemonía es, desde la Revolución Industrial europea, simultáneamente la causa y la consecuencia de la división desigual del mundo entre los centros dominantes y periferias dependientes y dominadas. Como argumenta Braudel (1985, p. 96), “el centro [es] la punta dominante, la superestructura capitalista del conjunto de la construcción. Hay reciprocidad de las perspectivas, si el centro depende de los abastecimientos de la periferia, y esta depende de las necesidades del centro, que le dicta su ley”. Aunque la *pax británica* se ha traducido en un largo tiempo de paz interestatal y de expansión económica de Europa, el imperialismo del libre-intercambio engendró una jerarquía desigual entre el centro europeo y las periferias, la cual, *mutatis mutandis*, perdura hasta hoy, en líneas generales. En el caso de los Estados Unidos, la hegemonía pos-1945 no dio lugar a la constitución de un imperio en el sentido principal del término –“territorial”– y la esfera de la cooperación abarcó, de hecho, sólo a los países capitalistas desarrollados.

En segundo lugar, naturalizando el *status quo*, la teoría de la estabilidad económica excluye posibilidades de transformación. Todo cambio de orden internacional constituido por el *hegemon*, a saber, toda difusión o redistribución del poder, aumenta por definición el riesgo de anarquía, al mismo tiempo que el sustento del *status quo* hegemónico sigue siendo la principal condición de la paz. De este modo, un sistema multipolar o descentrado sería considerado *a priori* más inestable y peligroso que un orden hegemónico al cual, supuestamente, se inhibe a las rivalidades (Kagan, 1998). La teoría tampoco reconoce la contribución de las dinámicas y de las contradicciones sociales a la construcción de

la política del Estado hegemónico. Aunque la política internacional de un Estado no podría expresar nada más allá de los intereses particulares históricamente contextualizados de los grupos sociales dominantes. Esa es la razón de la efusiva crítica de Ashley (1984), para quien el neorealismo se basa en un “modelo histórico cuyas coaliciones dominantes encuentran justificaciones para legitimar y obtener el consentimiento para su reinado precario”.

En tercer lugar y como consecuencia de lo antedicho, la teoría de la estabilidad económica no dice nada cuando el propio *hegemon* se convierte en fuente de inestabilidad sistémica y de guerra, como pasa actualmente. Se revela incapaz de explicar, y menos aún de prever, los momentos en los que el poder hegemónico desmantela los regímenes de gobierno, los cuales él mismo instauró, y cuestiona el orden institucional que supuestamente comanda. En este caso, se intuye la hipótesis de que una distribución del poder hegemónico propicia la institución o permanencia de regímenes liberales, cooperativos y estables.

4. De esa constatación, se verifica que hace falta identificar una fuente de autoridad democrática que asegure la producción de bienes públicos globales. Aunque dicha fuente aún no exista, abundan reflexiones sobre el tema, como prueban los trabajos de autores tan diferentes tales como Rawls, Walzer, Habermas o Ikenberry. Independientemente de esas teorías –muy bien examinadas por Golub y Maréchal (2004)–, los principios igualitarios e imparciales enunciados en la Carta de las Naciones Unidas permiten imaginar una construcción institucional no-hegemónica que trascienda el ámbito interestatal tradicional, donde prevalecen sólo las relaciones de fuerza.

Toda reforma que pretenda ser fiel a los principios fundadores de esa Carta debería, en primer lugar, traducirse en una democratización en la toma de decisiones y en una redefinición de las políticas recomendadas por las instituciones responsables de la orientación de la globalización: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esa redefinición pasaría por un “regreso” a la motivación fundadora del FMI y del BM, en 1944 –la construcción de un mundo mejor, por medio de una política reglamentaria y redistributiva, social y democrática. Tales reorientaciones tendrían pocas oportunidades de establecerse (aunque se constaten ciertos avances interesantes) mientras los sistemas de derecho de voto que prevalecen en los órganos directivos de esas organizaciones –sistemas favorables a los países ricos– no sean modificados.

Es urgente reequilibrar la composición del Consejo de Seguridad de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para que la misma

refleje de la mejor manera la diversidad del planeta y los intereses de todos. La solución *detallada* consistiría en poner fin al monopolio de los cinco miembros permanentes, dando voz no simbólica sino efectiva, es decir, un asiento como miembro permanente a los grandes países hoy excluidos de la toma de decisiones (India, Brasil y otros). Profundizando la reflexión, se podría imaginar un sistema de representación regional en el Consejo (África, América Latina, etc.), que tuviera la ventaja de compartir la toma de decisión y de federar a los Estados.

Además de esa primera reforma, se podría apoyar el ejemplo de Francia, el proyecto de creación de un “Consejo de seguridad económica, social y ecológica”, cuya misión fuese proyectar acciones comunes en las áreas de la pobreza, alimentación, migraciones, contaminación y explotación de los recursos naturales, entre otras. Igualmente, se haría necesario, como reivindica Bauchet (2003), concebir y adoptar una constitución de las instituciones internacionales que definiese las tareas de las diversas instituciones públicas internacionales, sus relaciones y los principios de sus intervenciones. Serían tres preceptos: el principio de subsidiaridad, el principio de regulación (armonía de las imposiciones fiscales, las condiciones de empleo, etc.) y el principio de gestión consensual (entre poderes públicos e intereses privados).

Es arduo el camino que resta por recorrer para alcanzar la producción de los bienes públicos globales. Exige políticas audaces que sobrepongan la cooperación sobre la rivalidad, una práctica que nada tiene de espontáneo, y ese camino es generalmente engendrado por grandes catástrofes. Como así lo prueba la consolidación europea –el único ejemplo actual de regionalización exitosa y, más aún, de conjunto interestatal no hegemónico. Los millones de víctimas del SIDA y la amenaza de un cambio climático no parecen, por lo menos por el momento, constituir elementos suficientemente graves para desplazar a los favorecidos de su situación de corto plazo. El escenario mundial indica que las evaluaciones desfavorables tienen futuro.

Bibliografía

- ASHLEY, R (1984), The poverty of Neorealism. *International Organization*, v. 38, n. 2, p. 225-286, Sum.
- BAUCHET, P. (2003), *Concentration des multinationales et mutation des pouvoirs de l'Etat*, Paris: CNRS éditions.
- BRAUDEL, F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Paris: 42 Arthaud.
- GOLUB, P.; MARÉCHAL, J. P. (2004), Hyper puissance américaine et biens publics globaux. *Géoéconomie*, n. 30, été.

- HUGON, P. (2003), *L'économie éthique publique: biens publics mondiaux et patrimoines communs*, Paris: UNESCO. Publication du programme interdisciplinaire éthique de l'économie.
- KAGAN, R. (1998), The benevolent empire. *Foreign Policy*, n. 111, p. 24-35, Sum.
- KEOHANE, R. (1984), *After hegemony: cooperation and discord in the world political economy*, New Jersey; Princeton: Princeton University Press.
- KINDLEBERGER, C. P. (1986), International public goods without international government. *The American Economic Review*, v. 76, n. 1, p. 1-13, Mar.
- SAMUELSON, P. A. (1966), The pure theory of public expenditure. En: STIGLITZ, J. é. (éd.), *The collected scientific papers of Paul A. Samuelson*, Cambridge: The MIT Press. v. 2.
- SMITH, A. (1995), *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris: PUF 1^{ra}. ed. en inglés, 1776.
- STIGLITZ, J. (2002), *La grande désillusion*, Paris: Fayard.

C

CAPITAL SOCIAL

SUSANA HINTZE

1. El capital social refiere, en sentido amplio, a características de la organización social que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo, como por ejemplo la participación en redes, la confianza y las pautas de reciprocidad. Este concepto es un ejemplo emblemático de la forma en que se construyen y popularizan formas de interpretación de lo social. Periódicamente aparecen en las ciencias sociales conceptos que refieren a formas específicas de organización de las relaciones sociales y que responden a distintos objetivos, miradas o enfoques sobre ellas. A partir de las críticas posmodernas a las grandes teorías y, en especial, al marxismo por sus limitaciones para incorporar en su cuerpo teórico dimensiones como la subjetividad, la cultura, el comportamiento cotidiano de los sujetos; a aquel movimiento cíclico se le ha sumado la preocupación por conceptos con capacidad de relacionar los niveles micro y macro de reproducción de la sociedad. Entre ellos se encuentra el de capital social.

2. Es usual que la literatura sobre capital social remonte los antecedentes a la obra “Democracia en América” (1835/1840) de Alexis de Tocqueville, quien resaltaba la importancia de las asociaciones cívicas en la consecución de instituciones democráticas estables y efectivas (Putnam, 1994). Sin embargo el concepto de capital social, originado en autores de los países capitalistas avanzados, toma peso en las ciencias sociales latinoamericanas en la década del noventa, en buena medida de la mano de la obra de Robert Putnam, quien lo utiliza para analizar el desempeño institucional en Italia desde los 70. De hecho en 1994, al año siguiente de su publicación en inglés, había ya una traducción al español de “Making Democracy Work”, su trabajo más influyente sobre el tema.

No puede tampoco desconocerse el peso de organismos como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo en la utilización del concepto, sobre todo en relación con las condiciones de vida de los grupos vulnerables. Para el caso de América Latina los estudios sobre el capital social, tanto académicos como de los organismos internacionales de financiamiento, han estado en su gran mayoría orientados a mostrarlo como un activo de los sectores pobres, que puede operar como mecanismo para superar o por lo menos aliviar tal condición.

El concepto fue usado por Loury en 1977 para referirse a los recursos inherentes a las relaciones familiares que resultan útiles para el desarrollo cognitivo de los niños o adolescentes (Herreros y de Francisco, 2001). Antes de esa fecha, también en el ámbito de la pedagogía, aparece en escritos de las primeras décadas del siglo pasado. Desde los 60 es utilizado por James Coleman, y discutido en el libro *La Reproducción* de Pierre Bourdieu a comienzos de los años setenta.

Ambiguo, conceptualmente equívoco, imprecisamente definido, conducente a razonamientos circulares, polisémico, nuevo nombre para cuestiones largamente trabajadas por la sociología y la antropología (Herreros y de Francisco, 2001; Lechner, 1999; Portes, 1999, Smith y Kulynych, 2002), son algunos de los cuestionamientos que el concepto ha recibido simultáneamente con su masiva aceptación. Desde el punto de vista metodológico se le objeta la dificultad para encontrar indicadores que permitan operacionalizarlo en la investigación empírica.

Según Portes (1999: 262) su popularidad (“parcialmente exagerada” según sus palabras) se justifica por su capacidad para poner el acento sobre “fenómenos reales e importantes”. La exageración deviene del hecho de que no son fenómenos nuevos y han sido ya estudiados: “llamarlos capital social, es en gran medida, sólo un medio de presentarlos con un porte conceptual más atractivo” (Portes, 1999: 262). Preocupado por la utilización que se le ha dado en la literatura científica, periodística, política y en el lenguaje cotidiano, agrega que “estamos acercándonos a un punto en que el capital social llega a aplicarse a tantos hechos y en tantos contextos diferentes que pierde cualquier sentido distintivo que pudiera tener” (Portes, 1999: 243). A ello le suma la convicción de que hay pocas razones para suponer que el capital social suministrará remedio a los grandes problemas sociales, tal como sustentan algunas versiones derivadas del análisis de Putnam. Considera, sin embargo, que en tanto “denominación abreviada de las consecuencias positivas de la sociabilidad” el concepto tiene “un lugar definido en la teoría sociológica” (Portes, 1999: 243).

3. Previo a su masiva difusión en las versiones actuales -y con una perspectiva distinta- el concepto fue formulado por Pierre Bourdieu y está

relacionado con preocupaciones que se reiteran en su obra: las estructuras y procesos que facilitan la reproducción del poder y los privilegios sociales. La perspectiva de Bourdieu es especialmente significativa en tanto muestra que el capital social no puede ser desligado -y mucho menos autonomizado- del capital económico, a cuya reproducción contribuye.

En un trabajo breve de 1980, Bourdieu retoma los atributos del capital en sentido convencional: acumulación, inversión, mantenimiento, rendimiento, movilización, concentración, en relación con un concepto que utiliza para referirse a los propietarios del capital: “El capital social es el conjunto de los recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una *red duradera de relaciones* más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento; o dicho de otro modo, *a la pertenencia a un grupo*”, en el cual sus miembros están unidos por “vínculos permanentes y útiles” que se basan en intercambios materiales y simbólicos (Bourdieu, 2001: 83).

El volumen del capital social depende de la extensión de la red y de los recursos que poseen los componentes de la red: “la red de vínculos es el producto de estrategias de inversión social destinadas de modo conciente o inconsciente a la institución o reproducción de relaciones sociales utilizables...” (Bourdieu, 2001: 85). El autor señala que el capital social no es algo natural –ni tampoco “algo dado socialmente” (Bourdieu, 2001: 84)– por el contrario (del mismo modo que el capital convencional, se podría agregar) es resultado de una construcción, que supone importantes inversiones materiales, simbólicas y de esfuerzos que implican otros gastos. Su utilidad se expresa en los beneficios materiales y simbólicos (el prestigio, por ejemplo) que permite apropiarse y esos beneficios dependen de la participación en la red de relaciones.

La construcción del capital social permite convertir “relaciones contingentes” (vecindad, parentesco y otras) en “relaciones necesarias y electivas” que conllevan obligaciones institucionales, comunicacionales y sentidas (como respeto, amistad, gratitud). Así la reproducción del capital es tributaria de instituciones, que delimitan los intercambios legítimos y excluyen los ilegítimos “favoreciendo oportunidades (mitines, cruceros, cacerías, recepciones, etc.), lugares (barrios elegantes, escuelas selectas, clubes, etc.) o prácticas (deportes para ricos, juegos de sociedad, ceremonias culturales, etc.)” (Bourdieu, 2001: 85), a través de las cuales incrementa su capital privado un propietario de capital convencional.

James Coleman, otro precursor en la historia del concepto, considera que constituyen formas de capital social las obligaciones, expectativas y fiabilidad de las estructuras, los canales de información y las normas y sanciones efectivas. Coleman (1988) pone el acento en la manera en que las relaciones entre individuos afectan la acumulación de capital social,

pero presta poca atención al modo en que las relaciones entre diferentes clases, estratos y grupos afectan estas relaciones entre individuos. Este es, en cambio, un aspecto central en el enfoque de Bourdieu.

Una forma de sistematizar las diferentes perspectivas sobre el capital social –a partir de algunos de sus principales exponentes– que caracterizan la gran cantidad de trabajos destinados a difundir el concepto, es la que proponen Herreros y de Francisco. Para estos autores Bourdieu y Coleman (con las diferencias que existen entre ambos) sostienen una perspectiva “estructural” del capital social en contraposición de la “disposicional o cultural”, tipo Putnam y sus seguidores (Herreros y de Francisco, 2001: 6/7). La primera perspectiva pone el acento en los recursos disponibles por los actores sociales, derivados de su participación en redes (acceso a información, obligaciones de reciprocidad, aprovechamiento de normas sociales cooperativas). La segunda considera al capital social como un fenómeno subjetivo compuesto por valores y actitudes de los individuos que determinan que se relacionen unos con otros, apoyados en la confianza social y pautas de reciprocidad y valores de cooperación compartidos (Herreros y de Francisco, 2001: 7/8).

A su vez, para avanzar en la comprensión de esta segunda perspectiva en que el capital social es en definitiva entendido como activo de los actores, un buen ordenador del campo teórico es la distinción de *funciones básicas* del capital social que –a partir de la revisión de la literatura– realiza Portes (1999: 250): (i) como fuente de control social vía imposición de normas y reglas a partir de relaciones de confianza en estructuras comunitarias; (ii) como fuente de apoyo familiar y (iii) como fuente de beneficios a través de redes extrafamiliares.

Los teóricos del capital social ponderan sus efectos sobre las condiciones macrosociales (buen gobierno, democracias vitales, desarrollo económico). Para Putnam el capital social disminuye la necesidad de monitoreos, controles, negociaciones, litigios y acuerdos formales. Así el capital social, que “refiere a características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo” y constituye “un ingrediente vital para el desarrollo económico en todo el mundo” (Putnam, 2001: 90) y una condición para la revitalización de la democracia y el buen gobierno. “Una política inteligente puede favorecer la formación de capital social, y el capital social aumenta la efectividad de la acción de gobierno. Desde los servicios de expansión agrícola durante el pasado siglo hasta las exenciones de impuestos para las organizaciones comunitarias en éste, el gobierno americano con frecuencia ha promovido inversiones en capital social, y ahora debe renovar ese esfuerzo. Una nueva administración que está más dispuesta a utilizar el poder público y el

presupuesto del Estado para el interés público no debería subestimar la importancia de las redes sociales como apoyo de una política efectiva” (Putnam, 2001: 95).

En la misma línea de pensamiento argumenta la siguiente apreciación del Banco Mundial: “El capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Numerosos estudios demuestran que la cohesión social es un factor crítico para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es asimismo la materia que las mantiene juntas.” (<http://web.worldbank.org/wbbsite/external/topics/extsocialdevelopment/exttsocialcapital>. Consulta: 18.08.2008)

4. ¿Cuáles son las razones que explican la extendida utilización del concepto? La pregunta se justifica sobre todo si se considera que su desarrollo se produce en momentos en que -como señalan Smith y Kulynych (2002)- resulta casi una ironía la explosión de trabajos académicos, políticos, periodísticos que explican una amplia variedad de problemas en términos de capital social, justamente en el momento en que las desigualdades de riqueza e ingreso han adquirido enormes dimensiones en el capitalismo a nivel global.

Lechner ofrece un tipo de respuesta. A su criterio “la globalización exige estrategias de competitividad sistémica que presuponen la participación de las personas involucradas”, aunque la organización de la participación suele plantear problemas debido a que “la gente quiere beneficiarse de los resultados de la acción colectiva, sin pagar los costos de la cooperación” (Lechner, 1999: 13). Basándose en Putnam y Grotaert, sostiene que este dilema puede ser superado mediante una sociabilidad generadora de lazos de confianza y cooperación. Para este autor el aporte del capital social es permitir: “1) compartir información y disminuir así la incertidumbre acerca de las conductas de los otros; 2) coordinar actividades y así reducir comportamientos oportunistas; 3) gracias al carácter reiterativo de la relación, incentivar la prosecución de experiencias exitosas de colaboración y 4) fomentar una toma de decisión colectiva y así lograr resultados equitativos para todos los participantes” (Lechner, 1999: 14).

Otra respuesta apunta a las implicancias del propio término *capital*. En tanto el lenguaje es una construcción social e histórica, el término arrastra inevitablemente un conjunto de significaciones imposibles de obviar. Al respecto, Smith y Kulynych (2002) sostienen las siguientes argumentaciones duras de rebatir: en la terminología jurídica del derecho

romano en adelante, su contenido es esencialmente monetario. Además históricamente aparece asociado al capitalismo, un sistema económico que se asocia a su vez con el individualismo, el propio interés, la competencia y la búsqueda del lucro, aspectos que en general han resultado antitéticos con las virtudes cívicas que los teóricos del capital social defienden.

Según los autores, al atribuirle el nombre de *capital* a un conjunto tan amplio de relaciones (en general positivas), se *naturalizan* y legitiman las relaciones sociales, económicas y políticas del capitalismo. Consideran que su utilización en la versión Coleman, Putnam y sus seguidores se explica por el clima económico, político y social imperante a fines del siglo XX, bajo el predominio de concepciones neoliberales y por la forma en que el vocabulario del mercado ha impregnado el discurso político y social. Es además una expresión del economicismo imperante en las ciencias políticas y sociales norteamericanas (Smith y Kulynych, 2002).

Para Smith y Kulynych (2002) la utilización del concepto oscurece la interpretación de los procesos que pretende explicar, especialmente cuando es usado para referirlo a las organizaciones de los trabajadores y los pobres. Frente al hecho de que la solidaridad de la clase trabajadora es considerada como una forma de capital social junto con otras muchas expresiones sociales, se preguntan qué tiene que ver esta forma de relación con la que establecen entre sí los integrantes de una liga de bolos (en referencia a otro trabajo destacado de Putnam: "Bowling alone, America's Declining Social Capital"). Al respecto cabe señalar que en Coleman son ejemplos de expresión empírica del concepto de capital social los comportamientos de activistas estudiantiles radicales en Corea del Sur que se oponen a un régimen opresivo; las fuentes de confianza entre médicos y pacientes; la forma en que los comerciantes del mercado central de El Cairo cooperan para satisfacer sus necesidades y las preferencias de sus clientes; la estrecha unidad de la comunidad de comerciantes judíos de Nueva York. Putnam usa como ejemplos de generación de redes de sociabilidad y confianza además de las ligas de bolos, orfeones, grupos de danza, movimientos de derechos civiles, organizaciones de trabajadores (Smith y Kulynych, 2002; Putnam, 1994 y 2001).

De este modo, al homogeneizarse, el concepto de capital social oculta lo específico de relaciones sociales cuya diversidad y riqueza las ciencias sociales deberían contribuir a despejar. La aparición en el lenguaje académico, político y técnico de los "otros capitales" (habilidades, destrezas y credenciales educativas convertidas en *capital humano* y redes de confianza, intercambio y reciprocidad en *capital social*) presenta como extendida, generalizable y democratizada una noción amplia de capital, justo en el momento en que el capital se concentra de manera extrema y que algunas de sus formas (la del capital financiero globalizado) coman-

dan el proceso mundial de acumulación, delimitando no sólo las condiciones de inclusión en el desarrollo global de los sujetos, grupos y clases sociales sino de regiones enteras del planeta.

Tales atributos del concepto muestran sus limitaciones para describir, explicar y proponer soluciones a la temática de la reproducción y condiciones de vida de los sectores populares. En particular la preocupación por el *capital social de los pobres* resulta más un artefacto ideológico que un aporte significativo para el abordaje de tales cuestiones, en tanto el énfasis por potenciar sus recursos -indudablemente vitales para la sobrevivencia- tiende a eludir el problema central de “los pobres”: sin desconocer la importancia del desarrollo de redes basadas en la confianza, la solidaridad, la reciprocidad, el núcleo duro de la superación de la desigualdad y la pobreza pasa centralmente por la distribución de la riqueza y por ende, del capital convencional.

Frente a este análisis la pregunta sobre la pertinencia teórica y empírica del concepto se convierte en un desafío complejo. Si es, como consideran muchos autores, otro de esos conceptos que han llegado para quedarse, a la luz de las críticas más arriba reseñadas resulta necesario repensar sus contenidos y alcance y discutir si –excepto en la versión de Bourdieu- constituye un concepto fértil para pensar nuestras realidades sociales.

Bibliografía

- BORDIEU, P. (2001), “El capital social. Apuntes provisionales”. Zona Abierta 94/95, Madrid.
- COLEMAN, J. (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”. The American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. The University Chicago Press.
- HERREROS, F. y DE FRANCISCO, A. (2001), “Introducción: el capital social como programa de investigación”. Zona Abierta 94/95, Madrid.
- LECHNER, N. (1999), “Desafíos de un Desarrollo Humano: individualización y capital social”. Contribución al Foro Desarrollo y Cultura organizado por Science para Asamblea General del Banco Interamericano de Desarrollo, BID Paris, marzo de 1999.
- PORTES, A. (1999), “Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna”, en CARPIO, J.-NOVACOVSKY, I. (comps.): De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Fondo de Cultura Económica-SIEMPRO-FLACSO, Buenos Aires.
- PUTNAM, R. (1993), “Making Democracy Work”, Civic traditions in modern Italy. Princeton, University Press. En español: Para hacer

que la democracia funcione, Editorial Galac, Caracas, Venezuela, 1994.

— (2001), “La comunidad próspera. El capital social y la vida pública” Zona Abierta 94/95, Madrid.

SMITH, S. y KULYNYCH, J. (2002), “It may be social, but why is it capital?” The social construction of social capital and the politics of language. *Politics and Society*, Vol. 30, N° 1. Sage Publications.

CIUDADANÍA

PAULO HENRIQUE MARTINS

1. La ciudadanía es una construcción moral, política y jurídica ambivalente que aparece en sociedades históricas, complejas y abiertas, en las cuales el dilema entre individuo y sociedad es calculado mediante el surgimiento de esferas públicas que valoran el “mundo común”. En la Modernidad, dichas esferas reducen las influencias de lo privado y subrayan la importancia de la igualdad como conquista política y jurídica, es decir, en ellas la propiedad individual es relativizada por la propiedad social. Del punto de vista moral, el valor básico de la ciudadanía es el de la igualdad social que, en los casos de las experiencias democráticas, está pautada por un nuevo valor de libertad, que ya no es el del tirano, sino el del hombre común. Promover la igualdad significa privilegiar el todo social, la voluntad colectiva, la obligación moral supra-individual y la predominancia de la sociedad, en fin, aceptar que la propiedad social implica cierta socialización de la antigua propiedad privada. Conjuntamente observados, los valores morales básicos de la igualdad y de la libertad adquieren consistencia histórica y sociológica mediante acciones políticas generadas en las tensiones entre las perspectivas del sostenimiento de las creencias y valores colectivos y las presiones crecientes del individualismo contemporáneo a favor de la liberalización de los deseos y singularidades. En la práctica, esa ambivalencia constitutiva de la ciudadanía se resuelve entre las movilizaciones crecientes hacia la diferenciación (de género, etnia, nacionalidad y culturas, entre otros) y aquellas dirigidas a la preservación del orden social establecido.

Además de los elementos de la moral y de la política, la base teórica de la ciudadanía exige componentes jurídicos. En esa perspectiva, la ciudadanía sólo adquiere fuerza de ley y de sanción con el lenguaje escrito, con los códigos jurídicos y con las constituciones republicanas que, al estipular la centralidad de la cosa pública en la vida colectiva, per-

mitieron que la idea de ciudadanía obtuviera estatuto jurídico y legal, o mejor aún, constitucional. Aquí hay que señalar la influencia de las tradiciones griega y romana. Para los griegos, la idea de ciudadanía no se confundía con el individuo concreto. El respeto a las leyes de la polis era la única forma de evitar que la comunidad estuviera sometida a un único maestro o tirano, como se suponía que eran los pueblos bárbaros de esa época. La tradición romana, en seguida, acentuaría el aspecto legal y representador de la ciudadanía. Para Cícero, la ciudadanía se relacionaba a la presencia de una comunidad de derechos. La definición romana de ciudadano en términos jurídicos permitió, igualmente, introducir un segundo grupo de valores, empezando por la universalidad de derechos, que fue reapropiada en los siglos siguientes por el cristianismo y difundida por el espíritu colonizador europeo.

2. Históricamente, la ciudadanía sólo es reconocida en el paso del Derecho del Estado hacia el Estado de derecho, con la sustitución del punto de vista del príncipe por la visión de los individuos comunes sin títulos de nobleza, aunque con garantías constitucionales respaldadas por la legislación común. La organización de ese Estado de derecho y la quiebra de los privilegios aristocráticos no conformaron un proceso histórico simple. El advenimiento de la ciudadanía moderna a partir del siglo XVII tuvo lugar gracias a sangrientas revoluciones como la estadounidense y la francesa. Si el pensamiento renacentista preparó la vuelta del ideal republicano de la ciudadanía moderna, su sistematización se debió a algunos pensadores considerados fundamentales para reflexionar acerca de la naturaleza del individuo.

T. Hobbes (1982) proponía la idea de un contractualismo vertical, decidido de arriba hacia abajo por un legislador soberano. Creía que, dado que el ser humano tiene una naturaleza hostil, éste sería incapaz de deliberar espontáneamente respecto del interés colectivo. En sentido contrario, J. Locke (2004) proponía que la sociedad sería fruto de un contrato entre individuos libres que compondrían una pluralidad organizada anterior a la sociedad misma. En otro sentido aún, J. J. Rousseau (2002) creía que los individuos tendrían total interés en ponerse espontáneamente bajo el abrigo de una voluntad general. Para el autor, el contrato social derivado de un pacto de esa envergadura, edificado sobre el consentimiento, sería la condición para que cada ciudadano pudiera asimilar la libertad y la obligación como virtudes comunes. En el fondo, Rousseau articuló la idea de ciudadanía con la de comunidad. En esas tres tendencias del pensamiento político tradicional, encontramos las bases de modalidades diferentes de organización de la ciudadanía: la ciudadanía tutelada, observada en diversos regímenes autoritarios e inspirada en Hobbes; el pensamiento liberal

remonta a Locke; y la formulación comunitarista y asociativa alude a Rousseau. Dichas concepciones siguen predominando aún en el siglo XXI, actualizadas por el debate entre los defensores de un abordaje liberal de la ciudadanía, presente en autores como N. Bobbio y R. Rorty, y los defensores de una noción comunitaria y multicultural de la ciudadanía, como C. Taylor y W. Kymlicka.

3. Recientemente, se empieza a observar una fuerte tendencia –principalmente en autores influenciados por la filosofía política contemporánea– a la valoración de la ciudadanía desde la óptica del derecho. Para T. H. Marshall (1976), es posible organizar el desarrollo de los derechos de ciudadanía a partir de tres fases distintas: la de los derechos civiles, tenidos como derechos de primera generación; la de los derechos políticos que serían la segunda generación; y la de los derechos sociales, como derechos de tercera generación. Los derechos de primera y segunda generación han sido granjeados entre los siglos XVIII y XIX. Los derechos civiles han sido conquistados en el siglo XVIII, correspondiendo a los derechos individuales de libertad, igualdad, propiedad, de paso, de seguridad, entre otros. Los derechos políticos fueron alcanzados en el siglo XIX y se refieren a la participación electoral y a la libertad de asociación, de reunión y de organización política y sindical. A su vez, los derechos sociales se han institucionalizado en el siglo XX, a partir de las luchas obreras y sindicales, expresándose en los derechos al trabajo, a la salud, a la educación y a la jubilación, vale decir, las garantías de acceso al bienestar y al bien social. Finalmente, en la segunda mitad del siglo XX, se podría hablar de derechos que tendrían como titular no al individuo, sino a grupos humanos como nación, colectividades étnicas o la misma humanidad. Algunos ejemplos serían los derechos a la autodeterminación de los pueblos, los derechos al medioambiente, el derecho del consumidor y los derechos de las mujeres, niños y ancianos. Algunos autores ya hablan de derechos de cuarta generación, como aquellos referentes a la bioética y los que buscan impedir la destrucción de la vida o la creación sin criterios de la vida en laboratorios.

Hay autores que condicionan a Marshall, pues consideran que los derechos de ciudadanía no han sido establecidos en etapas complementarias, tal como el análisis de ese pensador enunciaría. Dichos autores recuerdan que, al observar el mosaico de la ciudadanía a nivel planetario, se percibe que las modalidades de su apreciación varían enormemente entre sociedades y culturas. En ese sentido, creen que sería más interesante pensar en los derechos de ciudadanía en el marco de la diversidad cultural. Autores como W. Kymlicka (1996) sugieren la tesis de la ciudadanía diferenciada, forma de superación del viejo factor nacional y de adopción de una perspectiva multicultural. Esa tesis sería compro-

bada por otros hechos nuevos, como la serie de luchas alrededor de derechos lingüísticos, de autonomía regional, de inmigraciones y naturalizaciones, de reivindicaciones territoriales y de diferencias religiosas, entre otros. En esa misma perspectiva, C. Taylor (1995) sugiere que las nuevas luchas por la ciudadanía ya no pueden ser reglamentadas por la gestión clásica de lo social, demandando la instauración de una política del reconocimiento y de la dignidad para que se responda efectivamente a las nuevas demandas. A su vez, J. Habermas (2002) también se preocupa por el tema de la nueva ciudadanía y de la rediscusión de la relación entre nación y derechos, pero subraya la idea de una ciudadanía posnacional. Pensando en los desafíos de la integración europea, el autor señala la importancia de plantear formas alternativas de integración y de inserción social a partir de una nueva relación entre Estado de derecho y democracia.

Es un equívoco igualar ciudadanía y democracia y reducir sumariamente una a la otra. Aunque la segunda no exista sin la primera, la ciudadanía puede existir sin la democracia. Los griegos estaban concientes de esa diferencia. Aun considerando como ciudadano sólo a los que participaban del poder deliberativo o judicial en la colectividad de individuos denominada polis, Aristóteles vislumbraba la posibilidad de que existiera ciudadanía en regímenes no democráticos, como los despóticos o tiránicos. De hecho, la conquista jurídica, política y moral de la igualdad no ha sido una tarea fácil, y, dependiendo del contexto, predominan las opiniones de los que consideran a la propiedad social más importante que la individual o viceversa. En los regímenes burocrático-socialistas del siglo XX, se exageró el peso de la obligación sobre la libertad y, en los regímenes de democracias burguesas, particularmente los más influenciados por la ideología neoliberal, se ve lo contrario: la libertad individual es más apreciada que la obligación colectiva. En ambos casos, la relación entre ciudadanía y democracia es problemática, pues el peso abusivo de la igualdad colectiva sofoca a las libertades individuales, lo contrario también es verdadero, el exceso de libertad individual reprime a las perspectivas de supervivencia del “mundo común”. Entre un caso y otro, se expanden los intentos de conciliación entre ciudadanía y democracia, mediante experimentos de democracias participativas que buscan incluir y armonizar las ventajas de la representación (elección indirecta) individual y de la asamblea (elección directa) colectiva, mientras se reconoce la posibilidad de divergencias.

Si la moral, la política y el derecho son fundamentos incuestionables de la ciudadanía, su permanencia y estabilidad históricas dependen de factores complementarios. Aquí podemos recordar el principio de la universalidad de derechos, que busca compatibilizar los valores primarios de la igualdad y de la libertad en un nivel institucionalmente más

complejo, que integra las diferencias nacionales en una esfera común mundializada. No obstante ese principio, la ciudadanía no es, al contrario de lo que supone el sentido común, una especie de “derecho natural” humano y universal. Las evidencias históricas prueban que es un fenómeno histórico puntual y que las sociedades organizadas a partir del ideal de ciudadanía son minoritarias en la historia humana. El sentimiento de que la ciudadanía sea algo natural es solamente el resultado de un proceso de interiorización de un orden moral, el moderno, que busca erróneamente plasmarla como una evidencia universal a priori, rechazando el valor de la esfera pública como espacio de conversión y organización de los fines comunes inciertos (Taylor, 1995). El valor de la universalidad es, en el fondo, una especie de operador simbólico transnacional de la política, legitimado por la posibilidad de realizar exitosamente las operaciones de traducción y adaptación de significaciones nacionales, religiosas, históricas y culturales, que siempre son diferenciadas y particularizadas. Ese éxito no está siempre asegurado.

4. La idea de la ciudadanía como un derecho universal ha sido reforzada por otro principio, el de los derechos humanos. Se generalizó, así, en el Occidente, la creencia de que la ciudadanía sería un valor democrático, universal y necesariamente fundado en los derechos humanos. En tanto derecho universal y bien intangible del ser humano, la ciudadanía democrática moderna debería, por consiguiente, ser considerada una referencia para toda organización política independientemente de los contextos culturales particulares. No obstante, la concretización de esos ideales humanistas ha encontrado, en la práctica, dificultades importantes, como lo prueban los intentos problemáticos de los colonizadores europeos de imponer verticalmente el ideal de la república democrática a otros pueblos, a lo largo de los últimos 200 años. La construcción de la ciudadanía exige una serie de acuerdos intersubjetivos que no se restringen sólo a la redistribución de riquezas materiales y de bienes del poder. En muchas sociedades, dichos acuerdos deben incluir necesariamente los reconocimientos identitarios, culturales, religiosos y políticos. Esas presiones cotidianamente renovadas, generadas por las luchas por bienes materiales y simbólicos, inciden necesariamente sobre las instituciones sociales, en general, obligando a que se creen nuevos mecanismos de participación, de regulación y de deliberación de los derechos de la ciudadanía, en varios niveles de las sociedades organizadas: desde el poder central hasta los poderes regionales y locales.

Finalmente, hay que subrayar la fuerte presión generada por el pensamiento neoliberal para reducir la discusión acerca de la ciudadanía a la cuestión económico-mercantil, reafirmandose las ideas de autonomi-

zación del mercado, de reducción del rol regulador del Estado y de limitación de derechos de ciudadanía al consumo productivo y al trabajo flexibilizado. En contra de esa visión reduccionista, siempre se debe recurrir a las tradiciones de los pensamientos antiguo y moderno que se abren hacia entendimientos complejos de los fundamentos de la ciudadanía, tal como se expuso anteriormente, reubicando la cuestión económica adentro de lo social. Igualmente, es fundamental reforzar la organización de un pensamiento crítico antiutilitarista que revalore la discusión de la ciudadanía en los ámbitos de la moral, la política y la justicia, evitando su reducción a la ideología mercadológica. En ese sentido, es importante recordar que B. S. Santos (1995), considera que la organización de un entendimiento complejo de ciudadanía, que responda a las exigencias de abolición de las formas actuales de opresión y de exclusión, no puede efectivizarse mediante la mera concesión de derechos, esa parte importante de las tendencias teóricas recientes. Dicha organización exige una reconversión global de los procesos de socialización y de los modelos de desarrollo. Esa observación es muy relevante en sociedades periféricas, donde la construcción de la ciudadanía es permanentemente obstruida por problemas estructurales generados por la modernización y por los valores tradicionales dominantes (Souza, 2003).

Para la comprensión contemporánea de la ciudadanía hay que tener en cuenta que lo jurídico sólo es uno de sus términos conformadores, a la par, igualmente, de la moral y la política, tal como se señaló a principio de este texto. Individualmente considerados, cada uno de esos términos es insuficiente para explicar el surgimiento de la ciudadanía. Su éxito como proyecto histórico proviene de la confluencia de las luchas por el reconocimiento y por la dignidad, por la participación y representación libres e igualitarias y por el usufructo común de derechos cívicos, políticos, sociales, económicos, culturales y ambientales. Dicha convergencia debe darse alrededor de la experiencia de un mundo común, que no puede ser privatizado por individuos o corporaciones. Ese entendimiento es particularmente importante al considerarse la invención de la ciudadanía democrática, que oscila permanentemente entre las ambivalencias de la vida social - los intereses individuales y los colectivos, los órdenes instituidos y los instituyentes, los espacios global y local.

Bibliografía

- ARENDR, H. (1958), *The human condition*, Chicago: The University of Chicago Press.
- ARISTÓTELES (2004), *Politique*, Paris: Nathan.
- BOBBIO, N. (1992), *A era dos direitos*, Rio de Janeiro: Campus.

- HABERMAS, J. (2002), *A inclusão do outro: estudos de teoria política*, São Paulo: Edições Loyola.
- HOBBS, T. (1982), *Le citoyen ou les fondements de la politique*, Paris: Flammarion. (1^{ra}. ed., 1642)
- KYMLICKA, W. (1996), *Ciudadania multicultural*, Barcelona; Buenos Aires: Paidós.
- LOCKE, J. (2004), *Essay concerning human understanding*, London: Penguin. (1^{ra}. ed., 1690)
- MARSHALL, T. H. (1976), *Class, citizenship and social development*, Connecticut: Greenwood.
- RORTY, R. (2007), *Contingência, ironia e solidariedade*, São Paulo: Martins Fontes.
- ROUSSEAU, J. J. (2002), *Du contrat social et discours sur l'économie politique*, Paris: Athena. (1^{ra}. ed., 1762)
- SANTOS, B. S. (1995), *Pela mão de Alice: o social e o político na Pós-Modernidade*, São Paulo: Cortez.
- SOUZA, J. (2003), *A construção social da subcidadania: para uma sociologia política da modernidade periférica*, Belo Horizonte; Ed. UFMG; Rio de Janeiro, IUPERJ.
- TAYLOR, C. (1995), *Philosophical arguments*, Cambridge; London: Harvard University Press.

COMERCIO JUSTO

ALFONSO COTERA - HUMBERTO ORTIZ ROCA

1. Se denomina comercio justo al proceso de intercambio de producción-distribución-consumo, que apunta hacia un desarrollo solidario y sustentable. Ese desarrollo persigue que se beneficien, sobre todo, los productores excluidos o empobrecidos, posibilitando mejores condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, ambientales y éticas en todos los niveles de ese proceso, tales como el precio justo para los productores, educación para los consumidores y desarrollo humano para todos y todas, respetando los derechos humanos y el medio ambiente de forma integral.

Se busca obtener condiciones más justas para los productores, especialmente para los más marginados, forjando la evolución de las prácticas y las reglas del comercio internacional para que busquen criterios de justicia y equidad, contando para ello con el apoyo de los consumidores. Un indicador del impacto resultante del comercio justo no

reside en la suma de aquellos que ya eran ricos y se hicieron más ricos por medio de este comercio, sino en la suma de los que el comercio justo ha ayudado a salir de la pobreza, de la exclusión y de la marginalidad en todos los ámbitos.

2. El comercio justo no se configura sólo como una relación comercial, sino que busca establecer un vínculo de cooperación y asociación entre los productores del Sur y los importadores del Norte, basado en la igualdad y el respeto mutuo. En el comercio justo, el consumidor conciente no adquiere sólo productos, sino que al estar informado sobre el origen del producto (en los aspectos éticos y ambientales) asume relaciones de compromiso con los productores. El comercio justo puede definirse como la relación de “intercambio” económico y ético entre productores responsables y consumidores éticos, orientados hacia el desarrollo humano solidario e integral. En su base, se encuentra el trabajo por una economía justa y solidaria.

El comercio internacional tradicional se viene desarrollando a través de relaciones de “intercambio”, en un modelo que genera injusticia, desigualdad y marginalidad. En el ámbito agrícola, los países del Norte importan productos que no se desarrollan en los climas de esas regiones para que su población pueda consumirlos, tales como banana, café, cacao, azúcar, etc. De esa manera, esos países importan productos que demandarían altos costos de mano de obra si se produjeran localmente si los comparamos a los bajos precios que se pagan en los países del Sur, donde la mano de obra es menos remunerada. Además de eso, subsidian su agricultura y hasta la industria, pero de esa manera hacen todo lo posible para que los países del Sur no procedan.

Los acuerdos internacionales sobre comercio (OMC) estipularon que los países industrializados redujesen los impuestos sobre las importaciones agrícolas en un 36%, en un plazo de seis años, y que los países en desarrollo llegasen al 24% en diez años. En la práctica, los países desarrollados mantienen subvenciones agrícolas muy elevadas, mientras que los países en desarrollo no pueden hacerlo debido a las principales condiciones del sistema financiero internacional, generando, así, un verdadero *dumping* y convirtiendo a los productores del Sur en menos competitivos.

Una de las consecuencias de esa situación es la permanencia de la exportación de productos agrícolas y de materias primas por parte de los países y de las regiones cuyas poblaciones padecen de hambre a otros países con superproducción alimenticia. Los productos locales y tradicionales de los países del Sur son usufructuados por las empresas transnacionales, en lo que se refiere al derecho de propiedad, sin que éstas reconozcan su saber ancestral, a pesar del acuerdo 169 de la OIT.

Ya hace casi 50 años, las organizaciones no gubernamentales de los países del Norte, especialmente las europeas, en diálogo con organizaciones no gubernamentales y grupos de productores de los países del Sur, vienen desarrollando un enfoque y procesos alternativos del comercio internacional tradicional. Bajo las denominaciones de *comercio justo o comercio equitativo y solidario*, se busca revertir “desde abajo” la tendencia injusta presente en los “intercambios” realizados en el comercio internacional, promoviendo que se reconozca el trabajo de los productores del Sur mediante el pago de un precio justo por sus productos y sensibilizando a los consumidores del Norte sobre el conocimiento de esa realidad, sobre el consumo sano y su verdadero poder de compra no sólo económico, sino principalmente ético.

El movimiento del comercio justo puso en marcha mercados alternativos en los países del Norte, con normas precisas para cada producto. El número de esos productos es cada vez mayor, y su producción es más diversificada, siendo ofrecidos en tiendas solidarias y en algunos supermercados (por ejemplo: la experiencia mexicana de los supermercados solidarios).

Esos mercados propician una relación más directa con los productores de los países del Sur, ofreciéndoles mejores condiciones comerciales. Esa relación directa no se establece tanto por la reducción de la distancia física, sino por la aproximación ética, lo que puede denominarse una “economía de proximidad”, a pesar de las grandes distancias geográficas.

La propuesta original de un comercio justo consistía en substituir a las relaciones de asistencia Norte/Sur por relaciones de solidaridad en el nivel de los “intercambios” económicos (*Trade, not aid* - comercio, no asistencialismo). Luego de esta iniciativa, se verificaron, en casi todos los países de Europa y de América del Norte, diversas experiencias nacionales de certificación mediante el sello de comercio justo (*fair trade label*) y certificación orgánica y de calidad. Esos agentes también importan y promueven productos de las cooperativas, asociaciones y pequeños productores de los países del Sur.

En 1997, todas esas iniciativas se unieron bajo el FLO-Internacional (Fair-trade Labelling Organizations), para proveerse de un sello de comercio justo internacional. A partir de este momento, esos grandes agentes trabajaron en conjunto para facilitar la exportación de los productos de las organizaciones de pequeños productores y promoverlos, con la intención de reducir la distribución desigual de bienes entre el Norte y el Sur. Actualmente, en México, el comercio justo interno se desarrolla reconociendo la promoción de los pequeños productores, con un sello no sólo de certificación equitativa, sino también de comercialización (con

una marca *comercio justo, la experiencia Usiri*). También se formó una red de producción y comercialización solidaria entre productores de México y de los Estados Unidos de América del Norte, denominada Alianza Rural (Rural Coalition).

A inicios del siglo XXI, aumentó la posibilidad de crear certificadores solidarios en los propios continentes del Sur. En 2006, la red latinoamericana del comercio justo propuso la creación de un sello en el subcontinente contemplando incluso la “certificación cruzada”, por la cual la entidad de un país, cumpliendo los padrones, y con legitimidad, pudiera certificar los productos de otro país, y así sucesivamente. La red está realizando estudios para el lanzamiento de esos “sellos del Sur”, que permitirán el acceso de un mayor número de pequeños productores a la misma.

3. El concepto de comercio justo se amplió, extendiendo esta definición al comercio practicado internamente en los países, revalorizando el mercado local (y no sólo la exportación) y la comercialización entre los países del Sur, así como entre los países del Norte y de Oriente-Occidente. En esa perspectiva, se sitúan los acuerdos propuestos durante el I Encuentro Latinoamericano de Comercio Justo, Consumo Ético, Intercambio y Moneda Social, que se realizó en Lima, Perú, en marzo de 2001.

El comercio justo también se vincula al consumo ético, siendo ambos dos caras de una misma concepción, no existiendo uno sin el otro. Tal como la permuta o trueque (intercambio directo) y la moneda social, constituyen medios de intercambio en las economías locales y regionales, especialmente para los grupos más marginados y pobres, aunque demuestren su viabilidad en relación a otros sectores sociales. Cada vez más, se reconoce la multifuncionalidad del comercio justo, analizándose como promoción local permanente y sustentable de la creación de empleos, instaurando relaciones de equipos entre mujeres y hombres y entre generaciones, movilizandolos los valores éticos culturales y de desarrollo a partir del espacio local, y no sólo como una estrategia de comercialización.

El comercio justo implica, además, que se produzcan estrategias de diálogo con las provincias, las organizaciones multilaterales y las redes sociales, permitiendo así incorporarse a un estatuto jurídico para el comercio justo en los niveles nacionales e internacionales. En el caso de la Unión Europea, por ejemplo, el 2 de julio de 1998 el Parlamento Europeo aprobó por unanimidad la Resolución A4-198/98, sobre la promoción del “comercio equitativo y solidario”.

En Ecuador, sobre la iniciativa de Maquita Cushunchic (“démonos las manos comercializando como hermanos”), se impulsó, a partir del comercio interno, un movimiento de comercialización comunitario con las organizaciones populares del campo y la ciudad, denominado Red

Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC), con sedes en 18 países de América Latina. Con el objetivo de convertirse en una alternativa al libre comercio (al TLCAN), se formó la Alianza Rural, una alianza compuesta por más de 90 organizaciones de pequeños productores y asalariados agrícolas de México y Estados Unidos. En Perú, existe la Red Peruana de Comercio Justo y de Consumo Ético, agrupando redes de productores nacionales vinculados a las redes internacionales de comercio justo, como las del café, reunidas en la Junta Nacional del Café (JNC), y las del artesanado, coligadas en la Central Interregional de Artesanos de Perú (CIAP). La misma congrega a 19 asociaciones de artesanos y artesanas de los sectores campesinos y urbanos populares, impulsando redes de turismo solidario, productores orgánicos y organizaciones de consumidores ecológicos, productores en la cárcel (apoyados por la Comisión Episcopal de Acción Social), el movimiento de los niños y adolescentes de trabajadores (MANTHOC) y los grupos de iniciativa de economía solidaria.

En Chile y en Perú, las experiencias en comercialización de las organizaciones de mujeres (“comprando juntas”), buscan vincular directamente a los productores y a los consumidores. En la misma línea, están los mercados de consumo en Venezuela (experiencia de CECOSOLA) y las experiencias de intercambio y moneda social que se desarrolló en Argentina, México, Ecuador, Brasil y otros países. Sobre esta perspectiva, también se formó el Mercado de Santa María, en Brasil, el cual, a partir del comercio justo, reunió a más de 140.000 participantes. Todas son experiencias tanto de intercambios de productos, como de intercambio de saberes.

El poder transformador del comercio justo permite establecer otros tipos de relaciones entre productores y consumidores, asentados en la equidad, en la cooperación, en la confianza y en el interés compartido. Esa modalidad de comercio tiene como principios: a) la creación de nuevas formas de intercambios económicos, fundamentados en la solidaridad, que buscan el desarrollo sustentable y justo de los territorios y sus habitantes; b) la cooperación como base y condición de los intercambios, lo que implica confianza, transparencia en la información y relaciones justas y duraderas; c) la incorporación de los costos sociales y ambientales a la sustentabilidad de los intercambios, los cuales se supone que serán asumidos conscientemente por los productores y consumidores; d) la formulación de criterios y normas que permiten que haya más equidad en las transacciones comerciales entre los países del Norte y los países del Sur, modificando la tradicional división internacional del trabajo; e) el establecimiento de una relación más directa y solidaria entre productores y consumidores, no sólo como mecanismo de abaratamiento del precio de los productos, sino también como un proceso de sociali-

zación que persigue construir un mundo responsable y sustentable; e) la humanización del proceso comercial, por eso, el comercio justo se integra a una visión de la economía centrada en la persona, no se limita a los intercambios mercantiles y monetarios.

El comercio justo posee varios objetivos. El primero es el que evalúa las prácticas comerciales con vistas a la sustentabilidad y a la incorporación de los costos sociales y ambientales, incidiendo sobre la concientización de las personas y las legislaciones nacionales e internacionales. Esa concientización de los consumidores respeta su poder (de compra ética) de actuar a favor de intercambios más justos. Otro de los objetivos es impulsar estrategias que buscan el equilibrio entre los mercados locales e internacionales. La promoción de igualdad de género y entre generaciones apunta ya a incentivar la participación humana integral, mediante relaciones equitativas entre hombres y mujeres y entre personas de diferentes edades, en una dinámica que propicie que las mujeres puedan desempeñar un papel un papel más activo en el proceso de desarrollo, en la toma de decisiones y en la gestión de la organización. Para eso se debe promover que ellas tengan una mayor participación en las actividades económicas, sociales y políticas. Con el objetivo de favorecer la expresión de las culturas y los valores locales en el ámbito de un diálogo intercultural, el comercio justo reconoce que los productos no sólo tienen un valor de uso y un valor de cambio, sino que por medio de ellos se expresan realidades y vivencias características de la cultura que nos origina. Ellos son vehículos de comunicación y de cambio que posibilitan que haya un diálogo intercultural de consumidores, los cuales expresan sus gustos y deseos, que son considerados respetándose las identidades. Finalmente, el comercio justo promueve el desarrollo integral en términos económico, organizativo, social y político. Para tal fin, en el ámbito económico, enfatiza que se mejoren las técnicas de producción y la diversificación de la producción, con la meta de evitar que las personas dependan de un solo producto como fuente de ingreso. En el ámbito organizativo, el comercio justo opera mejorando la capacidad gerencial y administrativa de los directivos presentes y futuros de la organización, así como también supone la plena participación de los miembros en la definición de las estrategias a ser seguidas y en la utilización de las ganancias adicionales que resulten de las ventas realizadas. En el plano social, el comercio justo se inclina a mejorar las condiciones de vida de los miembros de la organización y de sus familias y, en general, de la comunidad donde están localizados, por ejemplo, mediante políticas y programas de salud y educación, mejoras en las viviendas y en el sistema de agua potable, entre otros.

Existen criterios básicos para que el comercio justo se desarrolle. Es importante establecer una relación más directa entre productores y

consumidores, reduciendo la intervención de especuladores e intermediarios convencionales. El intercambio debe ser realizado a un precio justo, que les permita al productor y a su familia vivir del fruto de su trabajo y de una forma digna. En relación a las condiciones de trabajo de los productores (cuando se trata de trabajadores asalariados), las mismas necesitan corresponderse, por lo menos con las normas internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), o con las normas del país respectivo, si las mismas fueran superiores a las de la OIT. Se debe respetar el derecho de asociación y prohibir el trabajo forzado. En el caso de los productores autónomos, si estos necesitan financiación parcial, deben ser autorizados antes de la recolección o de la producción manufacturera. Las relaciones de contrato son establecidas a largo plazo, y se basan en el respeto mutuo y en los valores éticos. Esas relaciones no sólo buscan determinar un precio justo para los productos, sino también crear condiciones para que haya un desarrollo sustentable de los grupos de productores o asalariados. Esos criterios mínimos se resumen en la solidaridad, justicia, responsabilidad y enfoque en los derechos. Además de estos, las organizaciones de comercio justo establecieron, para algunos casos, los denominados criterios de “progreso”.

El movimiento de comercio justo se realiza sobre el proceso de creación y desarrollo constante de diversas formas que evolucionan de acuerdo a los contextos socioeconómicos, políticos, culturales y ambientales, en cada una de las regiones del mundo. En ese proceso, diversos agentes han participado de la implantación, promoción y formación de intercambios económicos más justos. Los agentes son todos los que están vinculados en la dinámica de intercambios de comercio justo, o sea, los que intervienen en la actividad económica de forma directa.

Los *productores* son todos los que elaboran los productos, de acuerdo con ciertas exigencias, normas técnicas y condiciones, ofrecidas en el mercado de comercio justo. En su gran mayoría, esos productores se encuentran marginados del comercio tradicional y proceden de los países del Sur o del Este. Los *consumidores/as* son todas las personas que consumen los productos ofrecidos en el comercio justo, haciéndolo por sensibilidad frente al injusto sistema internacional de intercambio comercial o por la conciencia solidaria en relación a los marginados y excluidos del sistema. En gran parte, esos consumidores se encuentran en los países del Norte. A su vez, las *empresas* integradas al comercio justo son entidades del sector privado que tienen una responsabilidad social y que están dispuestas a trabajar bajo la perspectiva de esta forma de comercio. La clasificación no se aplica a aquellas cuya responsabilidad social es apenas un mecanismo de *marketing* para infiltrarse en el movimiento del comercio justo. A diferencia de las empresas, las *organizaciones*

de cooperación son aquellas que ofrecen contribución económica, técnica o promocional a la estructura del comercio justo. Los *gobiernos* son aquellas administraciones públicas locales, regionales o nacionales que ayudan al mercado, por lo menos reglamentando de acuerdo con criterios ambientales y sociales o proponiendo un esquema jurídico para el comercio justo.

Otro grupo de actores lo forman las *instituciones de comercio justo*, que son entidades u organizaciones creadas específicamente para dar seguimiento al proceso de intercambio del comercio justo. Las *organizaciones de productores/as* son aquellas cooperativas, asociaciones de productores, sindicatos de trabajadores u otras que representan el interés de los asociados en las negociaciones en el interior del movimiento del comercio justo y en las relaciones interinstitucionales con los otros. Por otro lado, las *organizaciones de los consumidores/as* son las asociaciones y cooperativas de los consumidores que trabajan en la promoción del comercio justo, colaborando en la formación de la conciencia del ciudadano ante los desafíos que se le presentan para un consumo ético y responsable. Algunas de ellas implantaron sistemas originales de distribución de productos regionales o de importación bajo condiciones justas. Las *agencias de certificación* son aquellas entidades dedicadas a certificar si los productos están en condiciones de entrar en el mercado del comercio justo, permitiendo su distribución en los supermercados. Hacia fines de los 80 se formaron y desarrollaron ciertos criterios para cada producto. Otros agentes, las *centrales de compras o importadores del comercio justo*, son los encargados de adquirir y colocar los productos en el mercado (distribuidores, tiendas de todo el mundo, puntos de venta y minoristas). La venta directa al consumidor queda a cargo de las *tiendas del comercio justo*, cuyos proveedores, muchas veces, son las centrales de compra del comercio justo, aunque esas tiendas pueden tener relaciones comerciales directas con los productores. Por último, los *distribuidores y puntos de venta* son los socios comerciales de las organizaciones del comercio justo (productores, emisores de sellos y centrales de compra) encargados de distribuir los productos en el mercado abierto, permitiendo, así, su mayor difusión, especialmente la de los productos alimenticios.

Son muchas las perspectivas que se presentan sobre la temática del comercio justo. En primer lugar, la ampliación del concepto de *comercio justo*, la cual supone que hay más interrelación entre los actores y los líderes de esas experiencias para adoptar y renovar criterios comunes y concientizar a otros actores a incorporarse a la perspectiva del comercio justo en las dimensiones locales, regionales y nacionales y en las transacciones comerciales Sur/Sur y Norte/Norte, superando la visión

restrictiva de la Unión Europea, que solamente reconoce la dimensión Norte/Sur. Con esta perspectiva de ampliación, es importante reconocer a los agentes y asalariados como sujetos con plenos derechos y contribuir para que la comunicación entre todos los sujetos y el comercio justo se extienda. Para eso, es importante implantar plataformas de articulación entre los agentes y las experiencias del comercio justo en los niveles locales, regionales, nacionales e internacionales.

Impulsando estrategias de desarrollo local, como un todo y, específicamente, de desarrollo económico local, los objetivos centrales del comercio justo promoverán la soberanía, la seguridad alimenticia, el empleo, la salud, la diversificación productiva, la articulación económica local, la apertura de mercados regionales y el progreso endógeno e integrado. Con la perspectiva de firmar la colaboración entre el movimiento de producción y comercialización orgánica y el comercio justo, es necesario incorporar la participación de todos los protagonistas (productores, consumidores, instituciones, organizaciones y otros). En esa dirección, los parámetros del comercio justo contemplarán los impactos de los modos de producción e intercambio sobre el medio ambiente, buscando un comercio sustentable.

Nuevos productos y nuevos sectores demandan la elaboración de normas equitativas, al mismo tiempo que la ampliación de la distribución de los productos justos no puede incurrir en prácticas oligopólicas. También, se pretende que la transformación de los productos primarios sea efectuada lo más próximo que se pueda al lugar de origen de los respectivos productos.

El movimiento de comercio justo forma parte de una propuesta integral de economía solidaria, articulándose con otros movimientos y esfuerzos de promoción de actividades económicas solidarias. Entre ellos, están las finanzas solidarias, el desarrollo local, el turismo responsable, el consumo ético, el intercambio y la moneda social, los intercambios de saberes y los servicios de proximidad, que permitan generar cooperativas económicas, sociales y propicias para la economía solidaria, haciéndose más presentes en los espacios públicos.

En el ámbito legal, el comercio justo debe expresarse mediante un estatuto jurídico nacional e internacional que promueva y facilite tal actividad. En ese sentido, es necesario intervenir en todos los procesos de intercambio y de integración comercial que se desarrollan en la esfera internacional, aliándose con otros actores económicos y sociales, promoviendo diálogos entre la sociedad civil y los Estados acerca de las implicaciones de los acuerdos multilaterales sobre las inversiones, las condiciones de las instituciones financieras internacionales, las negociaciones en las zonas de libre comercio, y otros acuerdos de las cúpulas

mundiales. Al promover acuerdos de integración equitativa regional y subregional en los continentes del Sur, se asume una actitud crítica y activa con respecto a las propuestas de los tratados de libre comercio y a los acuerdos de asociación.

Es necesario asumir una estrategia integral, afirmando los principios, objetivos y méritos del movimiento del comercio justo. Esa forma de acción implica actuar en diversos escenarios, estableciendo relaciones de apoyo y de articulación con otros movimientos sociales, posibilitando así transformar las condiciones injustas del sistema económico actual y promoviendo instituir alianzas estratégicas con sectores del Estado y empresas que ofrezcan verdaderas evidencias de responsabilidad social.

Bibliografía

- ALOE (2008), *Intercambiando visiones sobre una economía responsable, plural y solidaria*, París: FPH.
- CHRISTIAN, A. (2001), *Manifiesto por el movimiento del comercio justo*, London: mimeo.
- CIAP - Central de Instituciones de Artesanos y Artesanas del Perú (2002), *“Marcando huellas”*, la experiencia de 10 años del CIAP, Lima.
- COTERA FRETELL, A. (2008), *Visiones de una economía responsable, plural y solidaria en América Latina y El Caribe*, 67 Lima: mimeo.
- FASSA, R (1998), *RAPPORT sur le commerce équitable*, Commission du Développement et de la Coopération.
- FBES (2007), *Experiencias de la Feria de Santa María*, Documentos FBES.
- FLO-INTERNACIONAL (2000), *El comercio equitativo*, una alternativa viable para pequeños productores.
- FUNDACIÓN CONSUMIDOR CONSCIENTE (2001), *El planeta necesita un consumidor consciente*.
- GRESP (2001), *Memoria del Encuentro Latinoamericano de Comercio Justo y Consumo Ético*.
- IFAT (2002), *Estándares para las organizaciones del comercio justo*, mimeo.
- JOHNSON, P. (2001), *Alianza para un mundo responsable, plural y solidario*, *Cuaderno de Propuestas para el Siglo XXI: COMERCIO JUSTO*, Ed. Charles Léopold Mayer.
- MCCH - Maquita Cusunchic, *Comercializando como Hermanos (2002)*, *Quince años del MCCH, Mercado Ético con Calidad y Espiritualidad*, Quito, Ecuador.
- MUÑOZ, I.; ÚRTIZ, H. (1998), *Simposio Internacional: Globalización de la Solidaridad: un Reto para Todos*, Ed. GES.

PDP - PROMOCIÓN DEL DESARROLLO POPULAR A. C. (1999-2000), *Generando un sistema de productos y servicios utilizando vales multitrueque*, Tlaxcala, México.

PDP e FONAES (2001), *Talleres regionales local, global y mundial*, surge un sistema sinérgico de intercambio de valores, México.

SIMONCELLI-BOURQUE, E.; COTERA, A. (2002), *Directorio de Comercio Justo*, Ed. GRESP.

SOARES, F.; DIEHL, N. (2001), *Alianza para un mundo responsable, plural y solidario, Cuaderno de Propuestas para el SigloXXI: Consumo Ético*, Ed. Charles Léopold Mayer.

CONSUMO SOLIDARIO

EUCLIDES ANDRÉ MANCE

1. El acto del consumo no es sólo económico, sino también ético y político. La persona que consume un producto o servicio cuya elaboración u oferta impliquen la explotación de seres humanos o daños al ecosistema es co responsable de esos efectos. Su acto de compra favorece que los responsables por esa opresión económica y por la agresión ambiental puedan convertir las mercancías producidas de aquella forma en capital y ser reinvertido del mismo modo, reproduciendo prácticas socialmente injustas y ecológicamente perjudiciales. Así, el consumo es un ejercicio de poder por el cual se puede efectivamente apoyar tanto a la explotación de seres humanos, la destrucción progresiva del planeta, la concentración de riquezas y la exclusión social, como contraponerse a ese modo lesivo de producción. En este caso, se promueve, mediante la práctica del consumo solidario, la ampliación de las libertades públicas y privadas, la desconcentración de la riqueza y el desarrollo ecológico y socialmente sustentable. Cuando una persona selecciona y consume productos y servicios de la economía solidaria, el valor económico dispendido por ella realimenta la producción solidaria a favor del bien vivir de todos los que integran las redes solidarias de productores y consumidores e, igualmente, fomenta el mantenimiento del equilibrio dinámico de los ecosistemas.

El consumo es la instancia final del proceso productivo. Teóricamente, el proceso de producción se organiza en función del consumo, aunque en las sociedades capitalistas el consumo mismo es concebido sólo como una mediación para el circuito de la producción por la venta de la mercancía. Esa dinámica permite la conversión del valor económico objetivo (del bien o servicio comercializado) en valor económico

general, tornando viable la realización del lucro y la acumulación de la plusvalía. Para cumplir con esa finalidad, se acorta la vida útil de diversos productos y se adoptan estrategias de *marketing* para ampliar la demanda de determinadas mercancías que antes era inexistente.

El consumo como tal puede ser analizado en tanto consumo productivo de insumos, energía, etc., para la realización de un bien o servicio, y consumo final, entendido como acabamiento del producto, utilización del bien o servicio. Ambos pueden ser divididos en cuatro clases: alienado, compulsorio, para el bien vivir y solidario.

El *consumo alienado* se refiere al consumo practicado bajo influencia de las semiosis publicitarias. La mercancía, en este caso, cumple fundamentalmente el papel de objeto soporte de los signos elaborados por la empresa en la estrategia de *marketing*, y adquiere forma a través de diversos significados que la asocian imaginariamente a propiedades extrínsecas que ella no tiene, pero por las cuales es interpretada y consumida. Generando deseos y fantasías, las propagandas motivan a que uno compre determinados productos de ciertas marcas, no propiamente por sus funciones objetivas de uso (similares a las de otros productos del mismo tipo disponibles en el mercado), sino por asociarlos semióticamente a otros objetos que les gustaría tener, situaciones que les parecen placenteras o identidades que anhelan asumir. Empero, al comprar dichos productos, se asegura la realización del lucro, y completa así el circuito de la producción capitalista.

El *consumo compulsorio* es aquél que uno tiene que realizar para satisfacer las necesidades biológicas, culturales y situacionales y que se da cuando uno cuenta con pocos recursos para atenderlas o no tiene alternativas para elegir. En este caso, cuando el consumidor realiza sus compras, siempre busca lo que es más barato, aunque el producto sea de mala calidad, buscando esencialmente alcanzar la cantidad requerida para la satisfacción de sus necesidades. Aquí, las personas no están preocupadas por la calidad del producto ni por las marcas famosas, sino en maximizar la cantidad de lo que podrán comprar con el mismo dinero, que le es escaso. Otro ejemplo, es cuando el único modo de ir a algún lugar es pasar por una autopista de peaje y no tenemos otra elección más que pagarlo.

El *consumo para el bien vivir*, a su vez, ocurre cuando uno no se deja engañar por los artificios publicitarios y, por tener recursos que posibiliten elegir qué comprar, elige aquellos productos y servicios que sean satisfactorios para realizar el propio bienestar, y se garantiza su singularidad como ser humano.

Finalmente, el *consumo solidario* es practicado en función no sólo del propio bien vivir personal, sino también del bien vivir colectivo, favoreciendo a los trabajadores que producen, distribuyen y comercializan

dichos bienes y servicios consumidos mientras, a la vez, favorecen el mantenimiento del equilibrio dinámico de los ecosistemas. Se trata, así, del consumo en el que uno prefiere los productos y servicios de la economía solidaria en vez de consumir productos de empresas que explotan a los trabajadores y degradan los ecosistemas. El consumo solidario también es practicado con miras a contribuir a la creación de puestos de trabajo bajo estrategias de desarrollo territorial sustentable, para preservar el equilibrio de los ecosistemas y para mejorar el nivel de consumo de todos los que participan de las redes colaborativas solidarias. Ello favorece la construcción de sociedades más justas y sustentables, combatiendo la exclusión social y la degradación ambiental.

A todos les favorece la adopción de precios justos, negociados con autonomía entre productores, comerciantes y consumidores en el interior de redes colaborativas solidarias, con base en criterios éticos y económicos, remunerando de forma equitativa el trabajo y ofreciendo precios accesibles a los consumidores. Esa realidad se hace posible gracias a privilegios otorgados a las cadenas productivas cortas y a su reorganización solidaria, de forma que se suprimen los focos de concentración de riqueza en su interior, particularmente aquellos que son observados en los procesos de intermediación, logística y financiación de la producción y consumo.

El consumo solidario de los productos y servicios de las redes colaborativas posibilita que sus emprendimientos vendan la totalidad de su producción, ampliando el excedente logrado y sus posibilidades de reinversión colectiva en la implementación de otras iniciativas solidarias, reorganizando las cadenas productivas. Esa reinversión genera nuevos puestos de trabajo y posibilita la producción de otros bienes y servicios todavía no disponibles en esas redes. Se asegura así una mayor oferta a los consumidores tanto en lo que se refiere a diversidad y calidad. Igualmente, aumenta la distribución del ingreso a través de la incorporación de más personas al proceso productivo, lo que, a su vez, posibilita el aumento de la demanda y la satisfacción producida por productos finales, preservándose el equilibrio de los ecosistemas.

2. El concepto de consumo solidario sustituye la noción de consumo crítico, desarrollado en las últimas dos décadas, el cual se originó en las tomas de posición de los movimientos ecologistas y de defensa de los consumidores. Bajo la lógica del consumo crítico, cada acto de consumo es un gesto de dimensión planetaria, que puede transformar al consumidor en un cómplice de acciones inhumanas y ecológicamente perjudiciales –de modo que el consumo pueda ser contaminante, insustentable y opresivo. No se trata solamente de considerar al desecho final deriva-

do del consumo –paquetes, envoltorios, etc.– sino también el impacto ambiental del propio proceso productivo, que puede ser insustentable, provocando fenómenos tanto de agotamiento de recursos, como alteraciones perjudiciales a los ecosistemas locales y planetario, como la ampliación del agujero en la capa de ozono, el efecto invernadero, la alteración de las corrientes marítimas, las lluvias ácidas, etcétera, cuyas consecuencias son dramáticas para las poblaciones y para el planeta como un todo. Además, el consumo puede configurarse como una forma de connivencia con la opresión y la injusticia, en la medida que consumimos productos que provienen de actividades productivas inhumanas.

Frente a esta situación, y considerando el aspecto ecológico, se propone al consumidor las famosas 4R: a) *reducir* el consumo de ítems inútiles, descartables, que gasten recursos no renovables, etc.; b) *recuperar* lo que sea posible a través del *reciclaje*; c) *recuperar los bienes a través de su re-utilización*, abandonando las modas, adquiriendo productos usados, etc.; d) reparar los bienes que se rompen, aumentando su vida útil. Además, se propone no desperdiciar energía (petróleo y otros recursos); mantener una posición defensiva en los supermercados (en lo que se refiere a la música ambiente, exposición de los objetos, envíos a domicilio, facilidades para el pago, publicidades y otros elementos que buscan activar el consumo de bienes que, en verdad, no serían indispensables); fomentar los servicios colectivos –en particular el uso del transporte público– o la utilización colectiva de equipamientos, tales como lavarropas, computadoras, etc.; por fin, superar el miedo a la austeridad, es decir, darse cuenta de que es posible vivir confortablemente con menos objetos y utensilios que no aportan nada significativo a las mediaciones que necesitamos para el bien vivir.

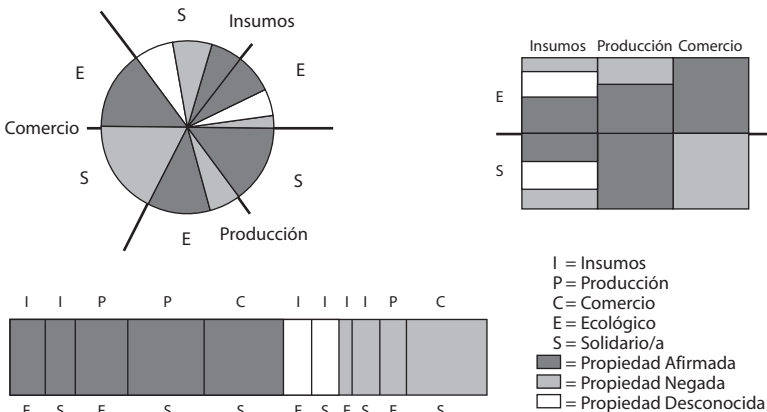
Para presionar a las empresas con el fin de que tengan prácticas socialmente justas y ecológicamente sustentables, los consumidores tienen a su disposición dos instrumentos: el boicot y el consumo crítico. El boicot consiste en la “interrupción organizada y temporaria de la adquisición de uno o más productos para hacer que la sociedad productora abandone ciertos comportamientos” (CNMDS, 1998). A su vez, el consumo crítico es “una postura permanente de elección, cada vez que incurrimos en algún gasto, frente a todo lo que compramos. Concretamente, el consumo crítico consiste en elegir bien los productos basándose no sólo en el precio y en la calidad de los mismos, sino también en su historia y la de los productos similares, y en el comportamiento de las empresas que los ofrecen” (ibid., p. 19). De este modo, el consumo crítico se sostiene sobre la evaluación de los productos y de las empresas que los elaboran, y permite al consumidor que sus elecciones sean guiadas por criterios conscientes que consideren además de las calidades técnicas de

los productos y sus similares, los impactos de su producción y consumo desde una perspectiva económica, ética y ecológica.

El consumo crítico se diferencia del consumo solidario ya que es posible practicarlo comprando productos de empresas capitalistas o de empresas solidarias, al tiempo que el consumo solidario solamente es viable de ser practicado cuando uno compra productos y servicios provenientes de la economía solidaria.

3. La difusión del consumo solidario es uno de los elementos centrales para la estrategia de expansión de las redes de colaboración o de cierta parte de las redes de economía solidaria. La difusión de ese tipo de consumo posibilitaría a los emprendimientos la venta de toda su producción y la generación de excedentes que, reinvertidos colectivamente, permitirían emprender nuevas iniciativas autogeneradas remontando las cadenas productivas y expandiendo las redes, diversificando las ofertas y ampliando su número de consumidores.

Las principales objeciones a la práctica del consumo solidario son dos, en tanto estrategia de enfrentamiento de la reproducción del capitalismo. La primera sostiene que la realización del consumo solidario “presupone un conocimiento previo respecto de cada producto –pasando por quién los produjo, la forma en que lo hizo, el material utilizado hasta los impactos de la producción y consumo de dichos productos en el medio ambiente y en la sociedad– algo que es imposible de tener” (Assmann y Mo Sung, 2000, p. 550). La segunda afirma que “al proteger las pequeñas unidades solidarias de producción, *el consumo solidario les ahorra la necesidad de actualizarse técnicamente, llevándolas a un cierto acomodo en una posición de inferioridad, en la que terminan vegetando*” (Singer 2002, p. 550).



En lo que concierne a la primera objeción, es posible representar fácilmente, en una única etiqueta, los aspectos solidarios y ecológicos de cualquier producto o servicio, tomando en consideración toda su cadena productiva. Una etiqueta de este tipo está compuesta de una figura dividida en tres partes, reservadas a los aspectos de: insumos, producción y comercialización, de modo que cada parte esté subdividida en otras dos que se refieran a las propiedades solidarias y ecológicas de los insumos, de la producción y de la comercialización. Cada uno de esos seis espacios, a su vez, puede ser rellenado, en diferentes proporciones, con colores distintos que indiquen la afirmación, negación o desconocimiento de dicha propiedad. La proporción en que se va a rellenar los casilleros puede corresponder tanto al valor relativo de los costos, los diferentes ítems de ciertos campos, como seguir niveles preestablecidos por las redes.



Tomando en consideración las diversas escalas de esas proporciones, se pueden elaborar códigos de barras capaces de almacenar las informaciones de las cadenas productivas particulares de cada producto, como en el ejemplo del código simplificado que se representa. En la primera parte de la barra está la especificación del carácter *solidario* y *ecológico* y en la segunda parte lo *no-solidario* y *no-ecológico*. Así, cuanto más próximas del 9 estén las barras de la primera parte, más ecológico y solidario será el producto. Cuanto más próximas del 9 estén las barras de la segunda parte, menos solidario y ecológico será el producto. En ambas partes, el primer par de dígitos se refiere a los insumos, el segundo a la producción y el tercero al comercio. En cada par, el primer número indica la propiedad ecológica y el segundo, la solidaria.

Por lo tanto, sólo hay que considerar la utilización de los insumos diversos en la composición del producto final para generar las proporciones correspondientes a la nueva etiqueta para determinado producto. Se define el segundo par de valores considerando las peculiaridades del emprendimiento que lo produce, y el tercero observando a la forma de comercialización del producto.

La segunda objeción no considera que el consumo solidario es una forma de consumo para el bien vivir. En la medida que el producto

garantiza el bienvivir a los productores y el equilibrio del ecosistema, no es un problema en que sea mantenido bajo tales parámetros de sustentabilidad técnica, social y ecológica. No obstante, si el producto deja de satisfacer al bienvivir de los consumidores, debido al refinamiento de la sensibilidad de estos, o porque el proceso productivo inviabiliza la creación de más tiempo libre, considerando el desarrollo tecnológico ya alcanzado socialmente, entonces a las redes solidarias les corresponderá promover las transformaciones requeridas para que los nuevos niveles del bienvivir tecnológicamente sustentables sean adoptados en los emprendimientos, dado que ello es ventajoso tanto para los consumidores como para los trabajadores.

Bibliografía

- ASSMANN, H; MO SUNG, J. (2000), *Competência e sensibilidade solidária: educar para a esperança*, Petrópolis: Vozes.
- CENTRO NUOVO MODELLO DI SVILUPPO - CNMDS (1998), *Guida al consumo critico*, Bologna: EMI.
- MANCE, E. A. (2000), *A revolução das redes*, Petrópolis: Vozes.
- (2002), *Redes de colaboração solidária*, Petrópolis: Vozes.
- SINGER, P. (2002), *Introdução à economia solidária*, São Paulo: Fundação Perseu Abramo.

COOPERACIÓN

PAULO DE JESUS - LIA TIRIBA

1. El término *cooperación* semánticamente significa el acto de cooperar u operar simultáneamente, trabajar en común. Está asociado a las ideas de ayuda mutua, de contribuir al bienestar de alguien o de una colectividad. En un sentido más amplio, señala la acción colectiva de individuos en aras de compartir, de forma espontánea o planificada, el trabajo necesario para la producción de la vida social. Es, además, el proceso social en el cual personas, grupos, instituciones y/o países actúan de forma combinada para lograr objetivos comunes o afines. En un sentido restringido, se entiende la cooperación como la base de las relaciones económicas sociales que los trabajadores asociados buscan establecer en el proceso de trabajo (v. *Cooperativismo*). Denota un valor ético-político, resultante de una visión de mundo y de ser humano que atribuye al sujeto colectivo la disposición, el empeño, la solidaridad, el

compromiso de apoyar, de hacer con, de producir con, de formar parte de un emprendimiento colectivo cuyos resultados dependen de la acción de cada uno de los sujetos o instituciones involucradas.

2. En todos los espacios y tiempos históricos, los seres humanos trabajan en *cooperación* para garantizar su sobrevivencia en tanto especie. En la medida que es una acción intencionada para lograr ciertos objetivos, las peculiaridades de la cooperación tienen como referencia las formas como los grupos y clases sociales se relacionan en el proceso de producción de la realidad humano-social.

Desde la perspectiva del materialismo histórico, Marx (1980, p. 374) entiende a la cooperación como “la forma de trabajo en la que muchos trabajan juntos, de acuerdo a un plan, en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes pero conectados”. En el capítulo XI del libro I de *El Capital*, Marx analiza a la cooperación en el proceso de trabajo y señala que “el simple contacto social, en la mayoría de los procesos productivos, provoca la emulación entre los participantes, motivándolos y estimulándolos, lo que aumenta la capacidad de realización de cada uno (Marx, 1980, p. 375). En este sentido, los procesos cooperativos, en los cuales se concilia el trabajo de muchos trabajadores, están caracterizados por la fusión de muchas fuerzas en una fuerza social común, lo que genera un producto global diferente o mayor que la suma de las fuerzas individuales de los trabajadores aislados. Con la reducción del tiempo socialmente necesario para la producción, la jornada colectiva de trabajo generaría una cantidad de valores de uso mayor que la suma de las jornadas de trabajo individuales aisladas. En otras palabras, el aumento de la capacidad productiva no sería el resultado de la elevación de la fuerza individual de trabajo o el resultado de la suma de las fuerzas productivas individuales, sino de la creación de una fuerza productiva nueva: la fuerza social colectiva. Para Marx, la fuerza productiva del trabajo social se origina en la propia cooperación que, en última instancia, sería un elemento constitutivo del proceso de formación humana, pues “al cooperar con otros, de acuerdo a un plan, el trabajador se deshace de los límites de su individualidad y desarrolla la capacidad propia a su especie” (Marx, 1980, p. 378).

A partir del concepto marxiano de cooperación, podemos inferir que, al contrario de la competencia, en la que un trabajador o grupo de trabajadores intenta maximizar sus ventajas sin considerar a los demás, la cooperación presupone una coordinación del esfuerzo colectivo para alcanzar metas comunes. Basada en la división del trabajo y considerada la forma de cómo los hombres, trabajando lado a lado, se completan

mutuamente, Marx señala que la cooperación se manifiesta desde el inicio de la civilización humana y está presente en los modos de producción anteriores al capitalismo. A pesar de esa amplia ocurrencia, es necesario distinguir tres formas de cooperación: a) la cooperación que se fundamenta en la propiedad común de los medios de producción; b) la que se basa en las relaciones directas de dominación y servidumbre (como en la Edad Media); y c) la que presupone el salariado, es decir, la venta de la fuerza de trabajo. En el capitalismo la cooperación surgiría como la fuerza productiva del capital; su valor de uso se transfigura en la producción de la plusvalía, asegurada por la congregación y actuación de varios trabajadores en el mismo lugar o en la misma rama de actividad. Bajo la coordinación, dirección y control del capitalista y de los que lo representan en la división del trabajo, se obtiene la cooperación a través de la emulación, de la animación de los trabajadores. Como determinan el ritmo y la intensidad del trabajo colectivo, las máquinas cumplen un papel fundamental en el proceso productivo, garantizando la subsunción real del trabajador al capital. La productividad del capital no sería la suma de las fuerzas individuales de trabajo, sino el resultado de la nueva fuerza colectiva producida por el trabajo conjunto de los trabajadores asalariados.

En la perspectiva marxiana, “la cooperación capitalista no se manifiesta como forma histórica especial de la cooperación, sino que es la cooperación que se manifiesta como forma histórica particular del proceso de producción capitalista, como forma histórica que lo distingue específicamente” (Marx, 1980, p. 384). En este sentido, se puede observar, a lo largo del capitalismo, diferentes tecnologías de producción y de gestión de la fuerza de trabajo que originan y presuponen diferentes estilos de cooperación que, *grosso modo*, se verifican como “cooperación pasiva” y “cooperación activa”, en diversos niveles. En la primera, el control de la “co-operación” de los asalariados se encuentra en la gestión científica (organización taylorista-fordista); en la segunda, aun disminuyendo los niveles de jerarquía y aumentando los niveles de participación en la gestión de la empresa (organización toyotista), las acciones de los trabajadores permanecen bajo el comando de la “autoridad del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que subordina la acción de los asalariados en pos de un proyecto propio a los objetivos del capital” (Marx, 1980, p. 380).

Suponiendo que existen diferentes contextos en los que se procesa la cooperación (relaciones directas de dominio y servidumbre, propiedad común de los medios de producción y asalariamiento), es posible afirmar que el ejercicio de la cooperación puede vislumbrar diversas prácticas sociales, lo que incluye, a la vez, la existencia de posiciona-

mientos distintos con relación al acto de producir. Al buscar otra economía (v. *Asociativismo, Economía Solidaria, Economía Popular*, entre otros), se busca también otra sociedad, en la cual se espera que prevalezcan los contextos de propiedad común de los medios de producción. En dicha sociedad, se presentan estructuras productivas configuradas de modo de evitar la exclusividad sobre la producción de la plusvalía –restricción típica de la producción capitalista –, aunque se dé por sentado un largo período en que ocurrirían relaciones comerciales con otras estructuras económicas. En ese sentido, habremos de redefinir y reoptimizar *cooperación*, asumiéndola, por ejemplo, como una nueva *cooperación activa* en la cual los trabajadores se permitan trabajar *con*, aceptando, incluso, la eventual división técnica del trabajo a partir del acto voluntario.

En el actual contexto en el cual, con la crisis del empleo estructural, se experimenta la proliferación de organizaciones económicas asociativas, se suele escuchar: *¡aquí no hay cooperación! ¡Las personas no cooperan!* La discusión acerca de la naturaleza de los motivos que hacen que alguien participe en una cooperativa, por ejemplo, puede ser importante para la comprensión de los desafíos de la organización de los trabajadores. Uno podría preguntarse, entonces: *¿cuáles son los motivos de la falta de cooperación? ¿Qué lleva al trabajador o a la trabajadora a la práctica de cooperación?* En la respuesta a estas preguntas, la polarización entre “interés individual” *versus* “interés colectivo” nuevamente se manifiesta. Hay autores como Eschenburg (1983, p. 7) que defienden que “según la teoría económica, el individuo toma una decisión a favor de la cooperación solamente cuando la cooperación le posibilita una mayor satisfacción de sus necesidades, comparándola con las otras posibilidades disponibles”, es decir, “un grupo de individuos se une en cooperación sólo cuando cada uno de ellos cree que puede obtener un provecho de la cooperación”. Por otro lado, Monnier y Thiry (1997), por ejemplo, llaman la atención hacia el abordaje neoliberal o utilitario-monetarista, donde la hipótesis del egoísmo, que caracterizaba inicialmente sólo al *Homo aeconomicus*, fue progresivamente difundiéndose por todas las áreas de la actividad humana, inclusive en la vida familiar; hasta el punto de hoy haberse radicalizado, pasando de una visión de hombre egoísta normal a otra de “hombre egoísta total, cínico y calculador, que persigue su interés”, casi siempre medido por las ventajas pecuniarias. Esos autores evocan a las últimas tendencias en las investigaciones de las ciencias cognitivas que muestran al hombre como un sujeto en el que se enfrentan permanentemente la utilidad o interés y la moral: “aunque el individuo, en su condición de ser racional que sabe elegir los medios apropiados a los fines que busca, también actúa bajo el impulso de las

emociones y bajo la influencia de ciertos valores, [...] de solidaridad y de democracia económica, en los que se basan los movimientos cooperativos y mutualistas y la acción voluntaria, difícilmente tienen lugar en la visión ‘utilitario-monetarista’ del individuo” (Monnier y Thiry, 1997, p. 17). Quizá se pueda afirmar, empero, que lo que motiva la cooperación tanto puede ser de naturaleza individual como estar relacionado al interés general o colectivo: cuando alguien decide participar en una cooperativa o cualquier empresa económica solidaria, lo hace por razones o motivos personales/individuales (ya que uno solo no tendría condiciones de armar un emprendimiento, por ejemplo) y por razones colectivas (la conciencia de que está promoviendo el ingreso para el grupo de personas que integran el emprendimiento o está contribuyendo a una cultura del trabajo calcada en nuevas relaciones económico sociales). Razeto (1993) entiende que, dependiendo del grado de estabilidad de los procesos cooperativos y de los valores que los trabajadores y trabajadoras otorguen a las organizaciones económicas populares, éstas pueden representar una estrategia de sobrevivencia, una estrategia de subsistencia e incluso una *estrategia de vida*. En el último caso, las personas preferirían el trabajo asociado o cooperativo por considerar cerradas las formas tradicionales de trabajo o por valorar la libertad, el compañerismo y el ejercicio de la autogestión.

En un intento de buscar la unidad dialéctica entre lo “local” y lo “global”, se debe considerar que la motivación para cooperar está relacionada con las condiciones materiales e inmateriales sobre las que se funda una determinada estructura económico-social, que sólo puede ser comprendida si es ubicada en el espacio/tiempo histórico. Los vínculos con los movimientos sociales son un elemento que se debe tener en cuenta en las relaciones de cooperación. En este sentido, Patrick Develtere (1998) comparó el desarrollo del movimiento cooperativo en Europa con lo que pasó en los países del hemisferio sur. Él sostiene la tesis según la cual toda iniciativa cooperativa que no esté apoyada en un movimiento parece estar condenada al fracaso. En el caso de países periféricos del capitalismo, las cooperativas no tenían ninguna relación con otros tipos de asociaciones cívicas, tales como las asociaciones de ayuda mutua y los grupos de autoayuda, entre otros, sin formar parte de amplios movimientos sociales (Develtere, 1998). Aunque esas consideraciones sean pertinentes, no se puede dejar de lado el hecho de que, en los casos de “subdesarrollo estructural social y económico”, como en el caso de Brasil, había una sociedad y una economía basadas en la fuerza de trabajo esclava. En ese contexto, los movimientos sociales tenían como motivación y objetivo principal la liberación de los esclavos, sin muchas condiciones para pensar las formas de organización del trabajo cooperativo.

Tampoco se puede olvidar que, a principios del siglo XX, el movimiento cooperativo estaba legalmente vinculado al movimiento sindical, de modo que la creación de cooperativas estaba a cargo de los sindicatos (Luz Filho, 1939).

Al rescatar las relaciones de cooperación en la historia de la humanidad, autores como George Lasserre (1967) analizan que en las “comunidades naturales” el individuo encontraba en el grupo protección y los medios materiales necesarios para la vida. Aunque no gozaban de derechos de existencia jurídica propia, en esas sociedades predominaba un pensamiento conformista de cara al abuso de poder por parte de los jefes y castas dirigentes, que oprimían a las personas y oponían clanes, naciones e imperios (ibid, p. 5). Para el autor, el colectivismo fue poco a poco siendo sustituido por la civilización individualista, que se va materializando a través de varias revoluciones, como ser: la *revolución económica* (cuando los individuos se separan de la economía familiar para tener una vida económica independiente); la *revolución intelectual* (en el Renacimiento, cuando el hombre descubre el uso de la razón, del pensamiento libre y laico, posibilitando, así, la ciencia); la *revolución espiritual* (donde la Reforma “posibilitó la conquista más valiosa de la era individualista: la libertad de conciencia”); la *revolución agrícola* (cuando los campesinos se liberan de las formas colectivas y de los derechos feudales); la *revolución política* (la democracia surge para favorecer la conquista de las libertades individuales fundamentales) y la *revolución industrial* (en pos del capitalismo moderno y el rápido progreso material). Al llevar a cabo un análisis de los procesos civilizatorios arraigados en el individualismo, Lasserre subraya que “el movimiento de la historia se invierte: el individualismo parece haber dado todo lo que podía y luego su fertilidad se ve agotada. [...] La tendencia que se delinea ahora es la del regreso a lo colectivo”, sea debido al progreso técnico (ruptura con las antiguas rutinas donde la iniciativa individual y la libre iniciativa van siendo superadas y donde las fortunas individuales se muestran insuficientes e imponen la sociedad anónima), sea por la condición de clase de los trabajadores, construida históricamente por el capitalismo. Este autor concluye que “los trabajadores comprendieron poco a poco que un cambio profundo de naturaleza social era necesario y que su única arma [...] estaba en la asociación, gracias a la cual su número, de debilidad se convertía en fortaleza”. Para Lasserre (1967, p. 6-9), el movimiento de los trabajadores se desarrolla y progresa continuamente en tres direcciones principales: el sindicalismo, el socialismo político y la cooperación. Ésta nació “en el mismo medio social, en la misma época, de la misma miseria proletaria y de la misma opresión, bajo el impulso del mismo espíritu que originó el sindicalismo y el socialismo”.

A lo largo de la historia de la humanidad, la cooperación ha sido un elemento clave de la producción y reproducción de los lazos societarios. De acuerdo con las relaciones que los grupos y clases sociales establezcan entre sí en el proceso de producción material, la cooperación puede ser voluntaria o incluso forzada por las circunstancias sociales. Considerando el actual contexto histórico del siglo XXI, en el cual, ante la crisis estructural del empleo se observa un crecimiento vertiginoso de emprendimientos económicos gestionados por los propios trabajadores, se ha discutido mucho acerca de los desafíos de los procesos cooperativos. Desde la perspectiva de la formación de “otra economía”, ha surgido la pregunta acerca de qué manera es posible, en la práctica, un estilo de cooperación en el cual la coordinación del esfuerzo colectivo vislumbra la posibilidad de que, como lo diría Gramsci (1982), todos los trabajadores puedan convertirse en gobernantes, controlando aquellos que, transitoriamente, los dirigen. ¿La gestión cooperativa contribuye, efectivamente, a la construcción de la autonomía de los trabajadores o se asemeja a la gestión participativa propuesta por los empresarios?

Se puede señalar como un desafío la discusión más amplia acerca de las concepciones y prácticas de organización del proceso de trabajo en el cual los grupos sociales tengan como meta la construcción de relaciones de cooperación, entendida como práctica económica, social y cultural y como movimiento de los trabajadores asociados en la producción de la vida social. En el proceso de (re)creación de las relaciones de convivencia que caminen en el sentido inverso al de la “sociedad de los individuos”, es decir, “del mercado”, puede ser relevante la comprensión de la necesidad de superar la “cooperación capitalista” como mecanismo de explotación de la fuerza de trabajo. El desafío está en crear las condiciones objetivas y subjetivas para el rescate y fortalecimiento de la cooperación como práctica social humanizadora y mediadora del proceso de reproducción ampliada de la vida.

Bibliografía

- DEVELTERE, P. (1998), *Economie sociale et développement*, Paris: De Boeck Université.
- ESCHENBURG, R (1983), Una breve introducción a la teoría económica de la participación, *Perspectiva Econômica*, São Leopoldo, ano VIII, v. 13, n. 39, p. 7-14.
- GRAMSCI, A. (1982), *Os intelectuais e a organização da cultura*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- LASSERRE, G. (1967), *La coopération*, Paris: PUF.

- LUZ FILHO, F. (1939), *O cooperativismo no Brasil e sua evolução*, Rio de Janeiro: Coelho Branco.
- MARX, R. (1980), *O capital: crítica da economia política*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Livro I.
- MONNIER, L.; THIRY, B. (1997), *Arquitectura y dinámica del interés general*. En: (Org.), *Câmbios estruturales e interés general*, Madrid: CIRIEC.
- RAZETO, L. (1993), *Economia de solidariedade e organização popular*. En: GADOTTI, M.; GUTIÉRREZ, F. *Educação comunitária e economia popular*, São Paulo: Cortez.
- SANTOS, B. S. (2002), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

COOPERATIVAS DE TRABAJO

JACOB CARLOS LIMA

1. Por cooperativas de trabajo se entiende las formas autogestionarias de organización de la producción, del control de la actividad laboral y del producto realizado por los propios trabajadores. Se constituyen en asociaciones voluntarias de trabajadores que organizan la cooperativa, una empresa de la cual todos son socios y participan de los procesos decisorios, así como del resultado de la labor colectiva. Esas cooperativas tienen como principios fundamentales la democracia, la autonomía, la solidaridad y la igualdad social.

Las cooperativas de trabajo y cooperativas de producción industrial tienen definiciones distintas, aunque los términos sean empleados como sinónimos. Las primeras se refieren a la prestación de servicios personales especializados, reuniendo, por ejemplo, a profesionales de educación o de salud, conductores de taxi y así sucesivamente. En general, los cooperados utilizan sus propios instrumentos, de modo que la cooperativa funciona como intermediaria en la captación y distribución de los servicios. En el segundo tipo de cooperativa, la producción de bienes resulta del trabajo colectivo, cuyo modelo es la fábrica. Las fábricas, o unidades de producción –oficinas, talleres– son manejadas colectivamente. De todos modos, aunque la utilización de los términos sea controvertida, a veces confundidos, las dos formas de cooperativa tienen como fundamento el trabajo como elemento de posesión y de gestión colectiva.

2. El origen de las cooperativas de trabajo y de producción se encuentra en los socialistas utópicos del siglo XIX, a ejemplo de las aldeas cooperativas de Owen –propuestas al gobierno inglés– y del experimento implantado en el estado de Indiana, Estados Unidos. Ésta funcionó por cuatro años, seguida por comunidades profesionales en Inglaterra, que tuvieron vida corta, en las primeras décadas de aquel siglo. En Francia, Charles Fourier propuso los falansterios, comunidades autogestionadas que reunirían hasta 1800 personas, en las cuales la propiedad sería colectiva, bajo la forma de sociedad accionara y de libre elección de los trabajos. Esos grupos actuarían más en tanto movimiento que como experimento práctico. Los principios fourieristas pautaron también a tres asociaciones establecidas en los Estados Unidos (Singer, 2002) y una comunidad autogestionada compuesta por 2000 personas, en Francia, organizada por el industrial Jean-Baptiste-André Godin y su Familistère de Guise. En general, esas propuestas concebían el asociativismo como forma de superación de las precarias condiciones de vida y trabajo de los obreros y se basaban en principios de solidaridad y colaboración de clases.

Al lado de esas propuestas, el movimiento obrero también propondría cooperativas como formas de resistencia y como alternativas al capital. En el año 1844 se encuentra el marco de la constitución del movimiento cooperativista, con la creación de la *Rochdale Society of Equitable Pioneer*, en Rochdale, cerca de Manchester, Inglaterra. Inicialmente, esa era una cooperativa formada por obreros de industrias textiles, dedicada al consumo de bienes. En 1850, la Rochdale abrió una cooperativa de producción industrial - un molino - y, en 1854, un telar e hilandería.

El movimiento se expandió rápidamente hacia diversos países europeos. En 1852 se promulgó en Inglaterra la Ley 92 de las Sociedades Industriales y Cooperativas, que disponía acerca de las relaciones de las cooperativas con el Estado. En 1895, en Ginebra, se creó la Alianza Cooperativa Internacional, que ratificó los principios basales de Rochdale: la adhesión voluntaria y libre de sus miembros, la gestión democrática, la participación económica de los miembros en la creación y el control del capital, la educación y la formación de los socios y la intercooperación en el sistema cooperativista (Lima, 2004).

El movimiento cooperativista reflejaría sus orígenes y clivajes existentes en el movimiento obrero del siglo XIX. En él empezarían a convivir desde propuestas revolucionarias de contraposición al capital, hasta propuestas reformistas de humanización de las relaciones capital-trabajo de inspiración cristiana.

En el debate acerca del rol de las cooperativas en la construcción del socialismo, Marx (1977) subrayaba el avance que representaban pues conformaban el punto de partida para el nuevo modo de producción. A

la vez, enfatizaba el riesgo de que los trabajadores se auto explotasen, por ser patrones de sí mismos y por los riesgos inherentes a las exigencias del mercado capitalista.

Otras críticas fueron implacables. Luxemburgo (2001) consideraba contradictorio que los obreros fueran trabajadores y patrones de sí mismos. Esa situación pondría a las cooperativas en un callejón sin salida, y en última instancia tendrían que elegir transformarse en empresas capitalistas o desasociarse. Una crítica similar hicieron Webb y Webb (1914) con la “tesis de la degeneración de las cooperativas”, según la cual el éxito de las cooperativas representaría su fin, dado que las democracias de productores enfrentarían las necesidades de adecuación al mercado, progresivamente incorporando la ganancia y empezando a contratar trabajadores asalariados.

Durante gran parte del siglo XX, las cooperativas tuvieron su crecimiento vinculado a crisis económicas y a la formación de frentes de trabajo por diversos Estados europeos, en los cuales se mantenían sólo en situaciones de crisis y en los cuales los principios cooperativistas no siempre eran observados. Con el Estado de bienestar social y la consolidación del asalariamiento, así como la permanencia de una situación cercana al pleno empleo, el movimiento ha perdido la fuerza. Aún así, Italia y Francia se destacaron por la presencia de un fuerte sector cooperativista, conocido, en el segundo país, como la economía social. El experimento soviético de las cooperativas no tuvo en cuenta la cuestión de la autonomía, constituyéndose en empresas integrantes de la planificación estatal. Aún las iniciativas yugoslavas no llegaron a romper ese vínculo, a pesar de su avance hacia una mayor autonomía para los trabajadores. En los países en desarrollo, a principio de los años 1970, las políticas de organización de cooperativas tuvieron el apoyo de los órganos internacionales, en aras de reducir la pobreza, materializándose principalmente en iniciativas para la generación de ingresos y actividades en áreas rurales (Lima, 2004).

3. El movimiento cooperativista recobró aliento a partir de los años 1970, pero como respuesta a movimientos contraculturales y en reacción al desencantamiento con las estructuras sean capitalistas o socialistas. Por otra vía, fue una respuesta también a la reestructuración productiva, identificada con el desempleo resultante de las transformaciones económicas y de la producción en el ámbito de las nuevas tecnologías y técnicas organizacionales, que se convino en denominar producción enjuta, o acumulación flexible.

Nuevas cuestiones pautaron el movimiento de los trabajadores a fines del siglo XX. Entre ellas, se observó el cierre de los puestos de trabajo, la

reespacialización de la industria, el achicamiento del sector de servicios, el derrocamiento del mundo socialista, la pérdida de la fuerza ideológica de las banderas clasistas obreras y el debilitamiento del movimiento sindical, con la reducción de los contingentes de trabajadores. Con vistas a representar grupos ecológicos, sectores políticos diversos y minorías sexuales, las cooperativas alternativas dedicadas a la prestación de servicios sociotarios se organizaron en diversos países. Su propuesta era el establecimiento de una nueva economía solidaria y social, y su objetivo era la construcción de una nueva sociedad, más justa e igualitaria. Con el apoyo de sindicatos, partidos y movimientos sociales, los trabajadores han ocupado fábricas en situación de quiebra, buscando garantizar empleos y generar ingresos.

El mercado dejó de ser demonizado y las cooperativas buscaron adecuarse a él, sin que dejen de caracterizarse como un proyecto alternativo. Se tenía como modelo el Complejo de Mondragón, en el País Vasco español, considerado un experimento exitoso de democracia industrial y de inserción competitiva en el mercado. Igualmente, las cooperativas de la “Tercera Italia”, contando con amplio desarrollo tecnológico, empezaron a ser indicadas como posibilidades de trabajo autogestionario, paralelamente a otros diversos experimentos italianos que demostraron la viabilidad de empresas cooperativas para sobrevivir en el mercado manteniendo los principios del movimiento cooperativista y la capacidad de los trabajadores para gerenciar a los emprendimientos autónomos.

En ese contexto, se sitúa el movimiento de la economía solidaria que, en Brasil, ya reúne a miles de emprendimientos, en los cuales las cooperativas de trabajo y producción constituyen el eje central, ofreciendo empleo a miles de trabajadores. Esas formas de asociación agrupan a fábricas recuperadas y cooperativas organizadas para la producción industrial, la prestación de servicios y la creación de ingresos, dedicándose a la población de bajos ingresos, como las cooperativas de reciclaje y de recolección de basura. Diversas entidades –vinculadas a ONGs, sindicatos, iglesias o universidades– ofrecen soporte a la incubación de esas cooperativas, actuando como consultoras y apoyando a la formación y capacitación técnica de los trabajadores. A partir de la segunda mitad de la década de 1990, se implementaron políticas públicas con el objetivo de incentivar la multiplicación de esos emprendimientos y, a partir de 2003, en Brasil se convirtieron en política de Estado, con la creación de la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES).

4. Aún persisten grandes problemas. Del mismo modo que las cooperativas fueron organizadas por los trabajadores como una reacción al desempleo y como posibilidad de construcción de una alternativa democrática y autónoma, también fueron percibidas por los empresarios como

medio de reducción de costos, en la lógica de la competitividad internacional en redes de tercerización. Aunque esa situación ya existía a principios del siglo XX, lo que alimentó la resistencia de parte del movimiento obrero a las cooperativas, a fines del siglo, adquirió nueva configuración en la sociedad en red, con fuerte tendencia a la desregularización de las relaciones capital-trabajo.

Diversas cooperativas fueron organizadas bajo la supervisión empresarial e incluso con el soporte de políticas de gobiernos municipales y provinciales, en aras de la tercerización industrial, de servicios y del área agrícola. Brechas en la legislación permitieron la tercerización de cooperativas sin que hubiera gravámenes para las empresas. La multiplicación de esos emprendimientos requirió mayor fiscalización de parte del Ministerio Público, de modo que varios de ellos fueron cerrados o revertidos en empresas regulares. Otras cooperativas reglamentaron su funcionamiento, asegurando a los fondos de reserva y los débitos apropiados por parte de los trabajadores, haciendo viable su permanencia. En diversos estados del Noreste de Brasil, cooperativas organizadas en ese formato funcionaron por diez años, apoyadas por fuertes incentivos gubernamentales. Después de ese período, la fiscalización constante y las acciones de los trabajadores contra el “asalariamiento disfrazado” las hicieron poco interesantes para las empresas contratantes.

Algunos problemas comunes a todas las cooperativas son la escasez de capital para su organización y de capital circulante para mantener sus actividades, la inserción o reinserción en el mercado, los equipos obsoletos, la falta de experiencia gerencial de los trabajadores y la ausencia de una cultura de asalariamiento en la cual se separa el gestionar del ejecutar. Aún quedan los problemas disciplinarios, que aumentan cuando todos se vuelven dueños de la empresa. Ante esas cuestiones, los momentos iniciales son difíciles para las cooperativas, y muchas terminan funcionando como tercerizadas u organizándose para ello. Se configura, así, un cuadro de subordinación a las empresas originarias, independiente de la observancia interna de los principios autogestionarios. Dichas variables favorecen la discusión acerca del carácter “auténtico” o no de la cooperativa. Este debate se centra en la vinculación de las cooperativas a órganos representativos cuyas concepciones se alejan del cooperativismo, de modo que hay diversos grados de autenticidad, a veces con fuerte connotación ideológica, aunque sin un anclaje en la práctica de la autogestión.

Esos factores, sumados a una legislación fundada en los derechos sociales atados al asalariamiento, hacen que se sospeche, de forma general, que las cooperativas infringen a la ley utilizando asalariamiento disfrazado. Se instauran, entonces, situaciones embarazosas y cierres

injustificados, resultantes de las distintas interpretaciones de lo que es el trabajo en cooperativas. Otro pretexto al cual se recurre para ello es la supuesta utilización política de las cooperativas, por ejemplo, por sindicatos vinculados a diferentes centrales sindicales.

5. Las cooperativas de trabajo y producción industrial representan una alternativa de ocupación y de ingresos en un mercado de trabajo segmentado y altamente informal. Señalan un rumbo en el cual la autogestión se impone como una posibilidad ante el asalariamiento, sin significar necesariamente la precarización. La observancia de los principios cooperativistas puede garantizar mejores condiciones de trabajo e ingresos al trabajador, con el mantenimiento de los derechos básicos vinculados a la actividad realizada bajo formas colectivas de gestión, incluso con la posibilidad de ampliarlos.

A pesar de esos beneficios, la relación de las cooperativas con el mercado capitalista y la dependencia de él no permiten que siga habiendo muchas expectativas de que los trabajadores adquieran más autonomía o incluso emancipación, en las actuales condiciones. Se multiplican las cooperativas de intermediación de mano de obra que aprovechan la precarización de las condiciones de trabajo, con el único objetivo de reducir los costos empresariales. Debe haber más fiscalización para que se aplaquen los abusos, así como una adecuación de la legislación a formas no asalariadas de organización del trabajo, para que el trabajo asociado no se confunda con el asalariado, o que no se conciba el trabajo realizado en cooperativas como necesariamente precario. Lo mismo se puede decir acerca de la relación de los sindicatos con las cooperativas, conflictiva en diversas situaciones. El dilema de la gestión debe ser afrontado, teniendo en cuenta las transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo y del asalariamiento.

Bibliografía

- HOLZMANN, L. (2001), *Operários sem patrão: gestão cooperativa e dilemas da democracia*, São Carlos: Editora da UFSCar.
- LIMA, J. C. (2002), *As artimanhas da flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção*, São Paulo: Terceira Margem.
- (2004), O trabalho autogestionário em cooperativas de produção: o paradigma revisitado, *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 19, n. 56, p. 45-74, out.
- (2007), *Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado*, São Paulo: Annablume.
- LUXEMBURGO, R. (2001), *Reforma o revolución*, Buenos Aires: Longseller.

- MARX, K. (1977), *Manifiesto de lançamento das associações internacionais dos trabalhadores, 1864*. En: MARX, K.; ENGELS, F. *Textos 3*, São Paulo: Edições Sociais, p. 313-321.
- QUIJANO, A. (2002), *Sistemas alternativos de produção?* En: SANTOS, B. S. (Org.), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SINGER, P. (2002), *Economia solidária: um modo de produção e distribuição*. En: SINGER, P.; SOUZA, A. R., *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*, São Paulo: Contexto.
- VIEITEZ, C. G.; DAL RI, N. M. (2001), *Trabalho associado: cooperativas e empresas de autogestão*, Rio de Janeiro: DP&A.
- WEBB, S.; WEBB, B. (1914), *Cooperative production and profit sharing*, *New Statesman*, v. 2, n. 45, p. 20-22. Special Supplement.

COOPERATIVISMO

MIRTA VUOTTO

1. El cooperativismo, desde una perspectiva inductiva, es la expresión de diversas iniciativas asociativas que agrupan a personas con necesidades económicas y sociales comunes; la acción conjunta para satisfacerlas se orienta al bien colectivo, antes que a intereses individuales y está basada en valores de autoayuda, autoresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. En el movimiento cooperativo se expresan las orientaciones propias de esas iniciativas.

Desde una perspectiva deductiva, el cooperativismo se define como la expresión de corrientes filosóficas, o cosmovisiones comunitaristas y asociacionistas que tienen su correlato en una doctrina; en un sistema, cuyo propósito consiste en transformar a través del proceso económico los actores involucrados en el mismo; en el componente de una economía (la economía social y solidaria) y en un enfoque político-social.

2. Diversas tradiciones de autoayuda y variadas formas de colaboración colectiva surgidas de la libre iniciativa han existido desde la antigüedad y dieron lugar a modalidades de economía colectiva que se aproximan en distinto grado a la forma cooperativa.

Una contextualización precisa sobre las principales referencias históricas (Desroche, 1976; Mladenatz, 1933; Lambert, 1975; Lavergne, 1949)

permite ubicar las más importantes tradiciones del movimiento en la primera mitad del siglo XIX en Europa, en particular en Francia, Inglaterra y Alemania, países en que surge el proyecto cooperativo y más ampliamente el socialismo científico y la ciencia social, todos ellos inspirados en una misma matriz utópica (Desroche, 1976).

En Inglaterra, el proyecto cooperativo surge en respuesta a los excesos de la Revolución industrial y entre sus precursores se debe destacar a Robert Owen (1771-1858) quien desarrolló en New Lanark una experiencia industrial y pedagógica que le valió notoriedad internacional. Elaboró y puso en práctica además, un programa de reforma que visualizaba la solución al problema social a través de la creación de comunidades autosustentables, basadas en la idea de la propiedad colectiva, que debían producir todos aquellos bienes de que tuviesen necesidad sus miembros.

Por su parte, William King (1786-1865) sostuvo que la acción de emancipación de la clase obrera debía ser realizada exclusivamente por sus propios medios, acentuando la idea de autoayuda a la que consideró como un aspecto fundamental de su programa de acción cooperativa.

En Francia, a diferencia de Inglaterra, una clase obrera naciente, poco diferenciada de los artesanos, y con una población minoritaria en las grandes manufacturas, hizo que el proyecto cooperativo no se manifestase como respuesta a las consecuencias de la Revolución industrial, sino como rechazo del orden establecido por la Revolución de 1789 y como reacción frente al carácter liberal del sistema jurídico y social que permitió. Al respecto, el decreto de Allarde de 1791 al suprimir las jurandas y los privilegios profesionales y obstáculos a la libertad de las empresas y los empresarios; la ley Le Chapelier de 1791 al prohibir las corporaciones y las asociaciones obreras o patronales; el Decreto de 1792 que liquidó las cofradías, la venta de los bienes nacionales a partir de 1792 y el Código Civil de 1804, jalonaron un proceso de destrucción de las solidaridades tradicionales y formas anteriores de propiedad y derechos de uso comunal y de ayuda mutua en el trabajo.

Ese proyecto se sustentó en un programa contestatario del orden establecido y fue expresado por los socialistas utópicos al postular un plan alternativo de sociedad y de organización social. Sus principales críticas se dirigieron a la organización, la autoridad y el sistema político y económico (Saint-Simon, 1823), al comercio y la “civilización” represiva (Fourier, 1808), a la competencia y el método de fijación de salarios (Buche, 1832), a la propiedad (Cabet, 1839 y Proudhon, 1840), y al Estado de *laissez-faire* (Blanc, 1840). Para estos autores los modelos y principales experiencias de un nuevo orden social fueron las comunidades comunistas o colonias planteadas por R. Owen y E. Cabet (New Har-

mony, Icarie), el falansterio propuesto por Ch. Fourier y la asociación cooperativa de producción impulsada por Ph. Buchez.

En Alemania, Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818 -1888) promovió el sistema cooperativo de ahorro y crédito, instituido en los principios de responsabilidad solidaria e ilimitada, que en principio presentaban un marcado carácter de beneficencia. Su fundamento en preceptos de moral cristiana, lo diferenció de las cooperativas impulsadas por Schulze-Delitzsch en ese país basadas en el principio de “autoayuda”.

El primer logro decisivo del cooperativismo se produjo en 1844 cuando 28 obreros fundaron en Rochdale (Inglaterra) una cooperativa de consumo liderada por Charles Howart, experiencia que logró importantes resultados como fuente de motivación para iniciativas análogas y configuró las bases del cooperativismo actual. A mediados del siglo XIX el movimiento cooperativo era una realidad cuya organización fue establecida en Inglaterra con las cooperativas de consumo, en Francia con las cooperativas de producción y en Alemania con las cooperativas de crédito.

Los intentos de internacionalización del movimiento desde la fundación en 1835 por R. Owen de la “Asociación de todas las clases de todas las naciones”, alcanzaron su forma definitiva en el Primer Congreso Internacional en 1895, en Londres, donde se propone la creación de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Esta organización no gubernamental independiente reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas en todo el mundo. Cuenta con 219 miembros, organizaciones cooperativas nacionales e internacionales de todos los sectores de actividad y de 85 países que en total nuclean aproximadamente 800 millones de personas en todo el mundo

3. Desde el auge de la economía clásica liberal hasta el presente, el cooperativismo y su sistema de valores y principios ha tenido una consideración marginal, aunque persistente, en el pensamiento económico.

En la primera mitad del siglo XIX, el pensamiento socialista desarrollado considerablemente en Inglaterra e impulsado por Robert Owen (1771-1858) y los socialistas ricardianos, consideró a las cooperativas con especial interés, impulsando al mismo tiempo su creación y promoción.

En el campo de la economía clásica, J. Stuart Mill (1806-1873) fue uno de los autores que más atención dedicó a las asociaciones cooperativas considerando que la reorganización del sistema conforme al modelo cooperativo debía traer un aumento considerable del producto real, tanto por la eliminación de los simples distribuidores como por el estímulo a la productividad que significa el tipo cooperativo de empresa por comparación con el régimen del salariado (Olivera, 2003).

A partir del desarrollo del análisis económico moderno, en la literatura económica alemana del período clásico, el cooperativismo es considerado de forma indirecta por Wilhelm Von Hermann (1875-1868) a partir del concepto de economía del interés general, y de manera específica en Italia por Emilio Nazzani (1832-1904), quien refiere a las cooperativas de trabajo como un instrumento útil para afrontar los problemas del desempleo, y en el campo del cooperativismo de consumo propone ampliar la participación en los beneficios para los no asociados a esas entidades.

En Gran Bretaña, la primera literatura económica neoclásica concedió escasa atención al tema cooperativo, excepto en el caso de Alfred Marshall (1842-1924) quien adhirió al cooperativismo debido, en particular, al crecimiento de las sociedades anónimas y el divorcio entre el control efectivo y la masa de accionistas. Al advertir el proceso de separación entre la propiedad y el control, denunciando además los peligros sociales de los métodos burocráticos tanto en las empresas públicas como en las privadas, planteaba como ventaja principal del sistema cooperativo el eliminar ese riesgo, dado que los propietarios del capital eran al mismo tiempo trabajadores de la empresa y por consiguiente se encontraban continuamente en situación de poder descubrir indolencia o incompetencia en la conducción de los negocios. (Olivera, 2003).

En Francia, el interés de Léon Walras (1834-1910) por el tema se expresó tanto en el plano intelectual como en su actuación en el movimiento cooperativista francés a través de la dirección de un banco cooperativo y como editor del periódico *Le Travail*.

El autor consideró el área de la producción como ámbito donde mejor pueden desenvolverse las cooperativas, antes que en la distribución, y destacó su papel moral, consistente en introducir la democracia en el mecanismo de la producción (Walras, 1898).

Esclareció además en sus escritos la noción de cooperación, considerando de manera específica que “la administración por Consejo renovable en asamblea general satisface este doble principio que desea que, en toda sociedad, los intereses estén dirigidos por los interesados y que esta dirección se opere por delegación. Este mecanismo, que se podría decorar con el nombre de self-administration, es tan apropiado para las sociedades comerciales, industriales, o financieras en las que todos los miembros son asociados anónimos, como el mecanismo del self-government lo es para las sociedades políticas en las que todos los miembros son asociados ciudadanos libres e iguales » (Walras, 1865).

Por su parte Charles Gide (1847-1932) buscó tenazmente resolver el problema social que según su perspectiva consiste en “conciliar la justicia con la libertad”. Desde la conferencia que dictó en Ginebra en 1889

sobre la Escuela Nueva, situó la solidaridad en el núcleo de su modelo cooperativo y fue impulsor y guía de la Escuela de Nîmes, que marcó una etapa decisiva en la historia de la doctrina cooperativa constituyéndose en uno de los centros más importantes del movimiento desarrollado en la segunda mitad del siglo XIX con el objeto de promover el progreso social por el desarrollo de la cooperación, particularmente por medio de las cooperativas de consumo.

La concepción global de la cooperación según Gide proclama la soberanía del consumidor y destaca la función de las sociedades de consumo, que “confieren a la clase obrera los conocimientos y virtudes sin las cuales nunca tendría éxito en ocupar en el orden social el lugar al que aspira y al que tiene derecho”. Su programa de acción tiende precisamente a la creación, a través de una evolución pacífica, de un nuevo sistema económico-social o “República cooperativa”. En ella los consumidores, asociados a cooperativas, organizarían la producción y las demás actividades económicas con el objeto de satisfacer sus propias necesidades de consumo, sin propósitos de lucro. El programa de las tres etapas de Gide preveía la evolución del movimiento cooperativo en base a la expansión de las cooperativas de consumo. Estas abarcarían, en una primera etapa, el comercio minorista y al por mayor; en una segunda etapa, se extenderían a la producción fabril mediante la organización de talleres y fábricas de propiedad de las mismas cooperativas de consumo; y finalmente, en una tercera etapa, llegarían a la producción agraria, a través de explotaciones rurales de propiedad de todos los consumidores asociados.

En Italia, entre los representantes más destacados de la primera literatura neoclásica que se interesaron por el tema cooperativo, Maffeo Pantaleoni (1857-1924) explicitó el carácter empresarial de la cooperativa en el seno del capitalismo caracterizando su naturaleza, como asimilable a cualquier otra forma de empresa. Estableció además que la “teoría esencial” de la cooperación revela la naturaleza hedonista del movimiento cooperativo y desconoce, por lo tanto, la adscripción a un espíritu altruista relacionado con la cooperación por parte de los asociados-reformistas y propagandistas.

Se ha destacado que “la cooperación es socialista por naturaleza” en el sentido que su esencia se confunde con la del socialismo tal como la definieron varios socialistas franceses antes de 1848: “la preferencia por el hombre... la preferencia del hombre y no del capital como fuente y medida del poder y como fuente y medida del reparto; y al mismo tiempo, la promoción del hombre, no por la lucha individual contra otros hombres, sino por la ayuda mutua en una asociación, en una organización colectiva” (Lambert, 1975).

Aunque K. Marx mostró una completa indiferencia con respecto a la cooperación, es importante señalar algunas referencias en su obra. Mientras que en el Manifiesto Inaugural de la Asociación Internacional de los Trabajadores de 1864, lo inscribe entre los “grandes experimentos sociales que han mostrado con hechos, ... que no es necesario a la producción que los instrumentos de trabajo estén monopolizados como instrumentos de dominación y de explotación contra el trabajador mismo”; lo considera “impotente por sí mismo para transformar la sociedad capitalista”, tarea que requiere el empleo de “las fuerzas organizadas de la sociedad” (Marx, *El Capital*, Capítulo IX. 1^{er} Libro)

Del mismo modo, en la “Instrucción sobre diversos problemas a los delegados del Consejo Central Provisional” para el I Congreso de la Asociación Internacional de los Trabajadores de 1866, considera al movimiento cooperativo como una de las fuerzas transformadoras de la sociedad destacando como principal mérito “mostrar que el sistema de subordinación del trabajo al capital, puede ser sustituido con un sistema republicano y bienhechor de asociación de productores libres e iguales”. Sin embargo las posiciones anteriores contrastan con la afirmación relativa a las fábricas cooperativas de los propios obreros que “en su verdadera organización muestran por doquier todos los defectos del sistema establecido” (Marx, *El Capital*, libro tercero).

A partir de la caracterización de George Fauquet (1873-1953) distinguiendo en todo régimen económico una naturaleza pluralista y compleja, lo cooperativo aparece delimitado como un sector, diferenciado de los sectores público, capitalista y propiamente privado. El sector cooperativo se vincula con el sector propiamente privado y la cooperación aparece esencialmente y en todas sus formas como una construcción que parte de las pequeñas unidades de la economía doméstica y de la campesina y artesana. Al igual que para L. Walras, la cooperación es considerada un asunto privado cuya extensión podrá variar según la naturaleza de las fuerzas económicas o políticas del contexto y las propias cualidades de los cooperados.

En la perspectiva de los enfoques precedentes la fórmula cooperativa constituye la forma referencial que confiere a los diversos componentes de la Economía Social sus rasgos comunes. Tal como lo muestra Claude Vienney (1929-2001) existe una determinada correspondencia entre los actores, las actividades y las normas de las organizaciones cooperativas: i) Los actores provienen de “categorías sociales relativamente modestas” o incluso de “grupos socio-profesionales cuyas actividades y condiciones se encuentran en curso de transformación” a raíz de la generalización de un nuevo modo de producción (pequeños productores mercantiles, trabajadores de oficio, consumidores); ii) las actividades reorganizadas son a

la vez “actividades dejadas de lado por los agentes de la producción capitalista rentable” y que pueden reorganizarse bajo la forma de empresa (en la práctica, el campo de actividades se limita generalmente a la producción agrícola, a la distribución alimentaria, a los seguros, al ahorro, y al crédito); iii) las reglas, desde el punto de vista jurídico, refieren a la organización de tipo cooperativo que está constituida por “la combinación de una agrupación de personas y una empresa, generando normas de igualdad, de reparto de los excedentes proporcionales a las actividades y de apropiación duraderamente colectiva de los beneficios reinvertidos”.

Para concluir, cabe mencionar la importancia de las contribuciones relativas al trabajo autogestionado, en que se incluye el cooperativismo de trabajo o producción, en la tradición neoclásica destacando la obra de Jaroslav Vanek *General Theory of Labor-Managed Market Economies* publicada en 1970. Basándose en los artículos de B. Ward (1958) y E. Domar (1966) el autor desarrolla un análisis de la autogestión a nivel micro y macroeconómico que sirve de base a numerosos investigadores que analizan el tema.

4. Las voluntades interesadas en construir alternativas solidarias y sociales que se apoyan en principios democráticos, distribuyendo la riqueza equitativamente y conjugando lo económico y lo social, son indicador de la vigencia del cooperativismo. La misma está relacionada por un lado con los deseos y valores de aquellas personas que buscan formas de organización socio-económica que trasciendan al capitalismo y, por otro, con la necesidad de brindar soluciones asociativas frente a situaciones de crisis. Creadoras de empleo, las cooperativas constituyen un factor de desarrollo local, de cohesión social y de distribución de riquezas. La puesta en marcha de su especificidad requiere encontrar y ajustar cotidianamente el equilibrio entre exigencias económicas y respuestas a las necesidades de sus asociados. Este equilibrio se apoya en la movilización continua del conjunto de partes interesadas y especialmente de los electos, administradores de la cooperativa y del conjunto de asociados en torno de un proyecto cooperativo fuerte, no exento de tensiones.

Según experiencias contemporáneas en distintos países, su vigencia se encuentra amenazada por un capitalismo cada vez más competitivo, el individualismo, la pasividad y las dificultades que supone la construcción de vínculos que articulen la solidaridad con la eficacia, y la sustentabilidad de experiencias y liderazgos que surjan desde la base y que construyan participación.

5. Aunque numerosas iniciativas comunitarias y diversas formas de cooperación en América Latina fueron anteriores a la llegada de los europeos, el

origen del cooperativismo como forma institucional se vincula a la influencia de las corrientes migratorias de las últimas décadas del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Su influencia se manifestó en el ámbito de las asociaciones de consumo, financieras y agropecuarias y en el mutualismo urbano, ligado al sindicalismo, que impulsó el cooperativismo urbano de consumo y producción.

El origen de las iniciativas regionales se corresponde con dos vertientes. En la primera, el cooperativismo agrario, está relacionada con tres rutas geográficas de penetración en Argentina, Uruguay, México y Perú y con manifestaciones diversas en resultados y modelos. En la segunda vertiente, el cooperativismo financiero, también está vinculado a las corrientes migratorias, a la Iglesia Católica y a diversas instituciones promotoras cuya influencia fue considerable durante la década de 1960 (Navas, 1995).

Aunque los procesos de consolidación en cada país han sido diversos y no expresan una tendencia evolutiva continua ni un desarrollo organizativo homogéneo, las cooperativas llegan a desempeñar un papel importante en las economías latinoamericanas ya que de las 141.000 cooperativas registradas, cerca de 67.000 entidades están centradas en la creación y mantenimiento de puestos de trabajo. En conjunto están presentes en numerosos sectores de actividad económica y son en general de gran importancia para la economía de la mayor parte de los países latinoamericanos. Sus resultados tienen un efecto directo en la vida de sus miembros, como en el bienestar de los ciudadanos.

De manera general se debe destacar la institucionalización y reconocimiento del cooperativismo en la mayor parte de los países latinoamericanos que desde mediados del siglo XX cuentan con legislaciones específicas para regular su funcionamiento. Las mismas se fundan en el reconocimiento de los principios cooperativos proclamados por la ACI (Cracogna, 2007).

Durante las últimas décadas, el desarrollo del cooperativismo estuvo influido por las profundas transformaciones de las sociedades latinoamericanas, siendo amenazado el equilibrio característico de sus funciones económicas y sociales, de modo tal que sectores como el financiero y el de consumo resultaron considerablemente afectados y perdieron significación. Sin embargo se debe señalar en algunos países el impulso al movimiento cooperativo proveniente de políticas públicas para el sector y de la acción de movimientos sociales interesados en su desarrollo.

6. La pertinencia de los valores intrínsecos del cooperativismo se reafirma claramente en el mundo actual. No se trata de poner en duda la soli-

daridad, el principio de autoayuda, la prioridad del trabajo sobre el capital y la propiedad colectiva de los beneficios acumulados. Proteger esta herencia y la constitución de un patrimonio colectivo que restringe la apropiación privada de los beneficios, permite la continuidad de la cooperativa entre generaciones y ratifica la naturaleza colectiva de la institución.

Sin embargo, las necesarias adaptaciones al entorno, producto de las restricciones de una economía que se rige por otro tipo de principios, conducen a promover cambios parciales en el modelo asociativo, sin revisar su cuerpo central y sin volver explícitamente al proyecto cooperativo. En la medida que esta tendencia se afiance y las cooperativas se interesen por asegurar su desarrollo sin preservar sus especificidades, perderán progresivamente las numerosas ventajas que han sabido desarrollar para responder a los problemas del desempleo, la exclusión social y las nuevas necesidades sociales y expectativas de los ciudadanos y de su membresía. En esa dirección, el modelo cooperativo puede relegar la oportunidad de preservar su diversidad y creatividad, soslayando el importante legado de Charles Gide al señalar que para las cooperativas “la verdadera marca de vitalidad no es durar, sino renacer”.

Bibliografía

- CRACOGNA, D. (2007) Interculturalidad y cooperativismo. Doctrina. Legislación. Experiencia. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* N°. 41, págs. 33-45
- DESROCHE, H. (1976) *Le projet coopératif*, Editions Économie et Humanisme, Paris Les Editions Ouvrières. 462 p.
- GIDE, Ch. (1923-24) “Trois leçons du Cours sur la Coopération au Collège de France”. *Le Programme Coopératiste et l'Économie politique libérale*, Association pour l'enseignement de la coopération, Paris. pp 1-38.
- KAPLAN DE DRIMER, A.; DRIMER, B. 1975 *Las cooperativas: fundamentos, historia, doctrina*, Buenos Aires, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, 622 p.
- LAMBERT, P. (1975) *La doctrina cooperativa*, Cuarta edición, Buenos Aires, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, 357 p.
- LAVERGNE, B. (1949). *La révolution coopérative*. Paris, Presses Universitaires de France, 382 p.
- MLADENATZ, G. (1933). *Histoire des doctrines coopératives*. Paris: Presses Universitaires de France, 254 p.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. (2003) “El cooperativismo en la historia de la literatura económica” Universitat de València *CIRIEC-España, Revista*

de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 44, abril 2003, pp. 9-32

NAVAS, D. (1995) Aporte de las cooperativas a un proceso de desarrollo con equidad en América Latina. Organización Internacional del Trabajo y Asociación Latinoamericana de Centros de Educación Cooperativa, Turín.

OLIVERA, J. H. G. (2003) Teoría Económica y Sistema Cooperativo, pp. 67-78 en VUOTTO, op.cit.

VIENNEY, C. (1982) *Socio-économie des organisations coopératives*, Coopérative d'information et d'édition mutualiste CIEM, Paris, T.1 y T.2.

VUOTTO, M. (comp) (2003) *Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, Buenos Aires, Ed. Altamira. 255p.

D

DON

ALAIN CAILLÉ

1. El don puede ser definido como el ofrecimiento a otros de un bien o servicio, sin garantía o demanda de retribución, pero con esperanza de que habrá correspondencia, lo que puede establecer relaciones de alianza y amistad. Don no es filantropía o sacrificio, ni tampoco gratuidad sin motivo o sin intenciones. Para todos los que quieran liberarse de las imposiciones de la economía, sea intentando construir una economía diferente, sea buscando un lugar distinto, más allá de la economía, hablar de don es inevitable, casi recurso obligatorio. Si los bienes y servicios no deben ser producidos en función del interés individual, de la ganancia, si no se destinan a la venta, entonces, deben ser concedidos, compartidos o, como mínimo, portadores de una dimensión de gratuidad. Difícilmente una economía podrá ser “solidaria” si los que la reivindican no se inspiran, de una manera u otra, en el principio del don; no obstante, inmediatamente se plantea cómo se debe entender dicho espíritu.

Dos grandes planteos se confrontan acerca de esa cuestión: anutilitarista y antiutilitarista. El primero seduce por un aparente radicalismo. Por la falta de un concepto preciso de don, se estimula la ruptura definitiva con toda idea de interés particular, de contrato, de devolución o de reciprocidad. Era a través de esa práctica que, en sus épocas, Stalin o Mao Tse-Tung convocaban a los trabajadores a renunciar a los “estímulos materiales” y a producir bajo la motivación única del desarrollo de la sociedad comunista. Aún es así, partiendo de ideas muy diferentes, que la tradición teológica y luego filosófica afirma que el don no puede existir como tal si no es absolutamente puro, es decir, desprovisto de cualquier intencionalidad y de cualquier expectativa de retorno. Si doy, explica, por ejemplo, Derrida (1991), entonces no doy, pues, sabiendo que doy, me miro dando y aprovecho al menos el placer de mi posición de donador. De otra forma, Marion (1997) sostenía que, para que hubiera

don (puro y verdadero), hacía falta que no existiera el sujeto que da, ni el objeto ofrecido, ni tampoco el receptor del don. Los preceptos antiutilitaristas, por ende, reducen el don a una “donación” sin sujeto.

La concepción antiutilitarista, por cierto menos grandiosa, aunque más adaptable a la realidad, no pregonaba en absoluto el sacrificio de la utilidad, del interés, de la intención, de la subjetividad ni cualquier tipo de renuncia. Los antiutilitaristas consideran el don como un operador sociológico, creador de alianzas, lazos afectivos y acciones solidarias, asemejándose a los motivos que empujan las relaciones sociales hacia la cooperación, por encima de cualquier interés, sea en tiempo de paz, sea en épocas de guerra. Para instaurar asociaciones y crear la confianza, se hace necesaria, de hecho, la presencia de una parte de gratuidad y de hechos desinteresados, fundadores de la relación social. En esa perspectiva, la incondicionalidad subyace a las ventajas individuales que pueden ser obtenidas. La dádiva antiutilitarista es, por lo tanto, absolutamente gratuita e incondicional; es más, se limita a subordinar el momento de la utilidad, del cálculo y del interés a un imperativo de gratuidad y de incondicionalidad primarias. Ella se ordena según una lógica de incondicionalidad condicional.

Esa concepción antiutilitarista del don puede asumir una perspectiva antropológica, que se sostiene en múltiples trabajos. Desde la publicación, en 1923-24, del célebre *Ensayo sobre el don*, de Marcel Mauss (1985), sobrino y legatario teórico universal de Durkheim, fundador de la escuela sociológica francesa, la pregunta acerca de las prácticas del don ceremonial es central en el trabajo de los etnólogos. La obligación de dar –o, aún, la “triple obligación de dar, recibir y devolver”–, que constituyó la regla social basal de al menos determinado número de sociedades salvajes y arcaicas, según lo descubrió Mauss, no es más que la traducción concreta del principio de reciprocidad propuesto por Lévi-Strauss en el fundamento de su antropología estructural, puesto en contraste por Polanyi, con el de intercambio y el de redistribución.

Para que la sociología económica (es decir, una forma de pensar la economía diferente de la de los economistas) se desarrolle, ella deberá necesariamente interrogarse acerca del lugar ocupado, en cada tipo de práctica de la economía actual, por las lógicas del mercado, de la jerarquía redistributiva y del don recíproco. Se considera que, además de la sociología económica, la teoría del don sea indispensable a la teoría sociológica general y a la filosofía política.

El descubrimiento esencial de Mauss puede ser generalizado de la siguiente forma: en la sociedad primitiva, el vínculo social no se construía a partir del contrato o de los intercambios mercantiles, sino que obedecía a la imposición de rivalizar en generosidad manifiesta. El don

salvaje, cargado de agresividad y ambivalencia, no tiene nada que ver con lo que dicta la caridad cristiana; es un don agonístico. No es economizando que se adquiere el prestigio y se engrandece el propio nombre, sino cuando se gasta hasta el desperdicio y se acepta esa pérdida. Ese descubrimiento impone, sin duda, un desafío fantástico a los postulados centrales de la teoría económica y de la *Rational Action Theory*, dado que atesta, como escribía Mauss, que “el homo economicus no está detrás de nosotros, sino adelante de nosotros”, sin la naturalidad y la universalidad que le atribuyen los economistas. Es más, los bienes dados, aceptados y devueltos en el ámbito de la obligación de reciprocidad generosa no tienen, en la mayoría de las veces, ningún valor utilitario. Sólo valen en tanto símbolos de la relación social que crean y nutren, haciendo circular indefinidamente entre los pares una deuda que podrá –y deberá– invertirse, pero jamás anularse. Los dones son símbolos y recíprocamente. No se devuelve de inmediato ni un equivalente sino más tarde y más. No se trata solamente de la circulación de bienes positivos, de buenas obras, sino, igualmente, de insultos, venganzas y hechicerías, maleficios. Es decir, si no se puede dar el mal, no se puede dar el bien. Los ejemplos más conocidos de esas prácticas agonísticas de la dádiva son el potlatch de los indios kwkiutl, de la Colombia Británica, al oeste de Canadá, y la Kula de las islas Tobriand, al noreste de Nueva Guinea.

Lo que subsiste de ese universo primitivo del don aún en el siglo XXI, además de las prácticas de hacer regalos en fiestas, no es muy aparente, dado que nuestra concepción del don ha sufrido modificaciones al ser modelado por dos mil años de cristianismo. Todas las grandes religiones deben ser interpretadas como transformaciones del sistema arcaico del don, pues trabajaron hacia su universalización (se debe dar a los otros que no sean sólo los prójimos), para radicalizarla (dar realmente el objeto deseable, no sólo su signo) y para interiorizarla (renunciar al don ostensivo). No obstante, todo un conjunto de bienes aún circula en el mundo del don, y sería totalmente equivocado creer que las prácticas de la dádiva conciernen sólo a las sociedades salvajes y que habrían desaparecido de las sociedades contemporáneas.

Desde Titmuss (1972), el ejemplo más conocido es el de la donación de la sangre. Godbout (Godbout y Caillé, 1992), a su vez, muestra que la característica del don moderno es el hecho de volverse también don a extraños. Es posible, de modo más general, proponerse la hipótesis de que la obligación de dar permanezca la regla fundamental de la socialidad primaria, de las relaciones persona a persona (esa esfera en la cual la personalidad de los individuos importa más que las funciones que cumplen) y que, aún en el ámbito al principio impersonal de la socialidad secundaria (la instancia del mercado, del Estado y de la ciencia,

donde la exigencia de eficacia funcional de las personas importa más que su personalidad), la obligación de dar, recibir y devolver cumple un papel, subordinado pero decisivo, dado que también en ella las acciones funcionales son siempre realizadas por personas. No podría haber empresa, administración o laboratorio de investigación eficaces si no lograra, de un modo u otro, movilizar energía creativa a su favor, es decir, el impulso de dar, la lealtad y la fidelidad de sus miembros.

Es aquí que el vínculo entre el hallazgo de Mauss y la nueva sociología económica se muestra más estrecho. No es en la racionalidad individual ni tampoco en las reglas holísticas que se sobreponen a todo donde se debe buscar la clave de las acciones sociales, nos explica Granovetter, sino en las redes y en la confianza que vincula y une a sus miembros. Es importante resaltar que ese mismo tema también se encuentra en las ideas de Callon (1998) y de los teóricos de la ANT (*Analysis Network Theory*). Todo eso es cierto, con la condición de que se agregue que es a través del don que esas redes se crean y es a través de la renovación de los dones que la confianza se mantiene. La relación de red es un vínculo de don –la primera gran red estudiada fue el círculo *kula*, observado por Malinowski (1992).

2. Algunas implicaciones teóricas posibilitan y hacen necesario ir más allá de esas observaciones, conforme postula el grupo de la *Revue du M.A.U.S.S.*, que acepta que la sociología encuentra su especificidad con relación a la ciencia económica en el antiutilitarismo –presente tanto en Durkheim como en Weber, Marx o hasta en Pareto. Igualmente, ese antiutilitarismo sólo tiene fundamento cuando se organiza a partir del descubrimiento de Mauss y respeta el “paradigma del don”. Lo que Mauss muestra estudiando al don arcaico es que la acción social de hecho no obedece sólo al interés racional, sino también a una lógica primera de la simpatía, y que esa tensión entre interés y desinterés coincide con otra, entre obligación y libertad. La exigencia de dar es un acto compulsorio paradójico de libertad. La relación social no se construye, por lo tanto, ni a partir del interés racional –como creen los individualistas metodológicos– ni a partir de una ley siempre presente y, por sobre todo, como afirman los defensores del holismo metodológico. Esas dos vertientes teóricas y metodológicas, entre las cuales oscila gran parte de las escuelas en ciencias sociales, comparten, además de su oposición, el querer explicar la acción y la historia, reduciéndolas a las elecciones y a las decisiones de un sujeto substancial preexistente: el individuo o la sociedad considerados como entidades. Queda pendiente la dimensión del advenimiento de la relación social o de la psique de los sujetos. La explicación por el don no es una explicación por la caridad o por el altruismo,

como a menudo se cree, sino por la emergencia. El don, así concebido, representa la modalidad privilegiada de lo que se puede llamar acciones constitutivas (Perret, 2004), en el mismo sentido que la acción para Arendt o que el concepto de lo político.

Hay dos implicaciones que subrayar del paradigma de la dádiva como crítica al economismo. Se afirma que no sólo hay y que debe haber acciones que no procedan solamente del interés material calculado (como es el caso del mercado) o de una obligación (como en el caso del Estado y de la redistribución), sino también y más que nada de una lógica de alianza y de cierta gratuidad. El paradigma antiutilitarista está indudablemente más cerca de los partidarios de la economía solidaria y de la valoración de todo lo que se haga en nombre del principio asociativo. Si en el sector asociativo el espíritu del don es en principio jerárquicamente dominante con relación a las lógicas del interés individual y de la obligación, no necesariamente y siempre lo es en la práctica. A su vez, cierta dimensión de gratitud es imprescindible en el ámbito de la empresa o de los aparatos del Estado. Lejos de las oposiciones claras entre don puro e interés, o entre mercado, Estado y asociaciones, el paradigma del don lleva a la comprensión clara no sólo de la diferencia de las lógicas, sino también de las continuidades y las variaciones dialécticas. El don se identifica con una concepción propiamente política de la relación social por insistir vigorosamente en la idea de que la condición principal y previa de la eficacia (sin discutir el significado de ese término) de todo colectivo humano yace en las propias modalidades de su constitución en sujeto. En contrapartida, no hay una nación próspera que no sea primeramente un país, una patria; no existe consorcio solidario que no favorezca el principio asociativo por sobre imperativos funcionales; no hay una tarea de laboratorio o de equipo deportivo eficaz que no sea a la vez una comunidad.

De ello se deduce que las alternativas al megacapitalismo contemporáneo que deben ser imperiosamente alcanzadas no son propiamente económicas. En cierto sentido, ya no hay alternativa económica plausible a la economía de mercado. El lugar de la economía puede ser limitado, es decir, debe ser instituida de otro modo y subordinada principalmente a las demandas de gratuidad, don y democratización.

Bibliografía

- CAILLÉ, A. (2000), *Anthropologie du don: le tiers paradigme*, Paris: Desclée de Brouwer.
- (2004), *Don, intérêt et désintéressement: Bourdieu, Mauss, Platon et quelques autres*, 2^{ème} éd., Paris: La Découverte; MAUSS.

- CALLON, M. (Ed.) (1998), *The laws of the markets*, Oxford: The Sociological Review; Blackwell Publishers.
- DERRIDA, J. (1991), *Donner le temps*, Paris: Galilée.
- GODBOUT, J. T. (2001), *Le don, la dette, l'identité*, Paris: La Découverte; MAUSS.
- GODBOUT, J. T.; CAILLÉ, A. (1992), *L'esprit du don*, Paris: La Découverte; Poche.
- LA REVUE DU MAUSS . (1993), Ce que donner veut dire, Paris: semestrielle n. 1, 1^{er} semestre.
- (1997), L'obligation de donner. La découverte sociologique capitale de Marcel Mauss, Paris: semestrielle n. 8, 2^{ème} semestre.
- MALINOWSKI, B. (1992), *Les argonautes du Pacifique occidental*, Paris: Gallimard. (1^{ra}. ed., 1922)
- MARION, J. L. (1997), *Etant donné: essai d'une phénoménologie de la donation*, Paris: PUF.
- MAUSS, M. (1985), Essai sur le don (1923-24). En: *Sociologie et Anthropologie*, Paris: PUF.
- PERRET, B. (2004), *La société comme monde común*, Paris: Desclée de Brouwer.
- TITMUS, R. M. (1972), *The gift relationship: from human blood to social policy*, New York: Vintage Books.

E

ECONOMÍA COMUNITARIA

HENRY CHIROQUE SOLANO - VALERIA MUTUBERRÍA LAZARINI

1. La economía comunitaria no surge como respuesta a la pobreza, ni a la marginación. Desde su construcción y desarrollo histórico, promueve el acceso de los integrantes de un territorio, articulados a partir de las relaciones y prácticas sociales, económicas, políticas y culturales. Sus integrantes intervienen en el proceso de producción, distribución y consumo de bienes y servicios de manera democrática y participativa. El sujeto trascendental y principal es la comunidad, integrada a partir del trabajo colectivo y de la propiedad comunitaria, articulados en equilibrio y respeto hacia la naturaleza como un sujeto participante, vivo y que se manifiesta en la cosmovisión de la vida, del todo.

Este sistema comunitario busca mantener su esencia, símbolos, principios e instituciones, generando su sentido de pertenencia de un todo, donde cada miembro que participa en la producción, también lo hace en la organización y en la toma de decisiones. No genera desigualdades hacia el interior de la comunidad y entre comunidades dentro de un territorio y espacio, organizándose en diferentes niveles, grupos familiares (*ayllus* en quechua y aymara, *motiro* en guaraní), familias y unidades domésticas, en la búsqueda de la distribución igualitaria del excedente producido socialmente. A partir de ello, el trabajo es considerado bueno, positivo e integrador (no como un castigo, como en la sociedad capitalista), y parte de la cosmovisión de la vida misma de los integrantes de una comunidad en un territorio dado. Es la energía del ser humano –comunidad que hace posible la transformación de la naturaleza y su relación con ella, de crear vida en el mundo, como vida biológica, humana y espiritual. En la producción y distribución comunitaria prima el valor de uso a partir de diversos principios e instituciones que organizan el sistema: la reciprocidad, redistribución y complementariedad; lo que permite su integridad y desarrollo, la satisfacción de las nece-

sidades y asegura su supervivencia y de las generaciones futuras, teniendo para ello como sujeto principal a la comunidad.

Son diversos los actores (históricos y actuales) que participan en la construcción de la economía comunitaria: pueblos originarios, etnias, comunidades campesinas, organizaciones productivas, pequeños productores, grupos familiares, empresas comunitarias y mixtas, empresas sociales, entre otros.

2. En la actualidad son diversas las experiencias y expresiones desarrolladas de manera alternativa al sistema hegemónico. Motivo de ello es el abordaje de la economía comunitaria como una propuesta real y trascendente, que cuenta con un desarrollo histórico que ha permitido la integración y sostenibilidad de pueblos originarios, grupos humanos, etnias y tribus. El proceso histórico de América no empieza con la llegada de los europeos a “colonizar y evangelizar” a los “indios”. Cuenta con una historia que perdura en las prácticas y cosmovisión de la realidad, y que aun demuestra la riqueza integral en la organización de la sociedad andina y mesoamericana.

Las naciones Chanka, Kolla (Aymara) y Chimú se desarrollan en la región andina y producen diversos procesos: organización del *ayllu*, de la *minka*, el control vertical de los pisos ecológicos y el intercambio económico a grandes distancias. Estas naciones luego son conquistadas y anexadas al Imperio Inca, que condensa estas prácticas continuando y aportando al modo de producción comunal. Esta formación social desarrolla un Estado centralizado, con el Inca como máxima autoridad, con una burocracia y castas militares y sacerdotales, a partir de los cuales se imponían tributos y prestaciones forzosas a los dominados. Este modo de producción comunal tiene como unidad básica a los *ayllus*, que se construyen a partir de la relación de familiaridad y descendencia existente entre los miembros de un grupo humano, a partir del lazo sanguíneo y vinculaciones sociales, que viven en un territorio y espacio determinado, de propiedad comunitaria. Esta construcción comunitaria a la vez imbrica una fuerte relación entre el hombre y la naturaleza, constituyendo el núcleo de relaciones sociales, políticas, económicas y religiosas, en la unidad indivisible de producción económica y reproducción de la vida y de la civilización andina.

El sistema económico conserva la propiedad comunitaria de la tierra y la fuerza de trabajo colectiva, generando a partir de ello principios e instituciones que regían el modo de producción. Estos principios son la reciprocidad a partir del intercambio de bienes, servicios y dones en esta sociedad jerarquizada. El *ayni* es una institución de reciprocidad simétrica, que consistía en el trabajo de reciprocidad familiar

entre los integrantes del *ayllu*, principalmente en las labores agrícolas y la construcción de viviendas. Por el lado de las instituciones de reciprocidad asimétrica está la *minka*, trabajo comunal por turno, alternado y se realizaba en obras a favor del *ayllu* y del Sol, y la *mita* que era el sistema de trabajo a favor del estado, donde se movilizaba colectiva y obligatoriamente a los integrantes de la sociedad para el desarrollo de caminos, canales de regadío, templos, *chullpas* entre otros. Otro principio es la redistribución, como función de las jefaturas y los estados, tratándose de una “reciprocidad jerarquizada”, porque el gobierno se encarga de redistribuir bienes, servicios y dones a los gobernados y sometidos, ofreciendo a cambio los productos, servicios y tributos para el mantenimiento de la sociedad (Silva, 2004). Toda esta organización muestra la trascendencia de la fuerza de trabajo, la posesión colectiva de la tierra, la importancia de los *ayllus* y la centralidad del estado Inca en la construcción de una sociedad con excedentes que permitían atender sus necesidades, asegurando la producción y reproducción del Imperio Inca.

Un elemento importante para el análisis del modo de producción andino es el papel de la cosmovisión que se encuentra fuertemente ligada a la naturaleza y que es considerada como un sujeto vivo con el que se interrelaciona a partir de la reciprocidad por los beneficios que concede a los humanos. Este universo es natural y sobrenatural, es animado por la vida, que se condensa por una serie de entidades supranaturales, cada una con un papel y ubicación específica, cuya relación con el hombre afirmaba y definía su condición existencial. En esta lógica el mundo es concebido como un todo, que pertenece a un orden moral y gobernado por principios de carácter moral y sagrado (Silva, 2004). También está presente el tema de las divinidades, las *wakas* son los seres ocultos que protegen al hombre, las plantas y animales, que le proveen de beneficios y productos, encontrando dentro de esta cosmovisión la presencia de Wiracocha (Aymara), Pachacamac (Quechua, Aymara), Inti – Sol (Inca), Illapa – Rayo (Quechua, Aymara), Quilla – Luna (Inca), Pachamama – Tierra (Aymara, Quechua), entre otros, que controlan el devenir, los fenómenos de la naturaleza y actuaban en reciprocidad en función del comportamiento del hombre, generando respuestas y una relación bidireccional.

Se puede entender las diversas manifestaciones del buen vivir (Sumaq Kawsay – Quechua) y vivir bien (Sumaq Qamaña – Aymara), revitalizadas y aprehendidas en la actualidad, en la construcción de una identidad comunitaria para la satisfacción de necesidades materiales y espirituales a partir de los principios de complementariedad, reciprocidad y equilibrio. El siglo XVI significó el mayor cambio estructural y es

el punto de quiebre en la historia de América. El encuentro desarrollado entre la sociedad andina y los conquistadores europeos, establece una relación de dominación-subordinación.

Así, el estado colonial deja de apoyarse para su funcionamiento en la dinámica de la comunidad (Zemelman, 2007), que estaba basado en la propiedad comunal, en el trabajo colectivo y en el valor de uso. Este nuevo estado como factor exógeno no aporta a la construcción histórica de la estructura microsociedad que es la comunidad, incorpora el valor de cambio, el trabajo enajenado, la propiedad privada y las prácticas individuales para sobrevivir en un régimen de servidumbre. No obstante las sociedades andinas han preservado la superestructura espiritual (Mariátegui, 1981) y han conservado las prácticas y principios organizadores de su comunidad, perpetuándolas en el tiempo y aportando desde éstas a la reproducción de su vida misma.

A partir de ello se han desarrollado diversas luchas y movilizaciones, teniendo como elementos centrales la propiedad de la tierra, el respeto de la identidad y el reconocimiento de derechos individuales y colectivos tanto de indígenas y campesinos que han decantado en diversos instrumentos políticos (Reformas agrarias nacionales, leyes pro indígenas, Convenio 169 de la OIT de 1989 y la Declaración de Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas de 2007).

3. Para entender el desarrollo teórico de la economía comunitaria es necesario analizar las contribuciones desde las ciencias sociales, humanas y económicas.

Desde la antropología se aportan conceptos económicos occidentales para el análisis de la economía comunitaria, con la finalidad de entender el funcionamiento de economías distintas a la capitalista. No obstante, a partir de los trabajos etnográficos, se comienza a cuestionar la utilización de conceptos, categorías y de contrastación de diferentes racionalidades en el análisis de sociedades primitivas (Balazote, 1998). Boas describe el Potlach, analizando esta ceremonia de destrucción y de regalo de bienes donde pone en evidencia las limitaciones de las categorías económicas y su racionalidad en el análisis de estos intercambios. Malinowski critica la universalidad del *homo aeconomicus* y Mauss aborda el tema de la moralidad y racionalidad en las relaciones económicas, a partir del don y contra don. Estos elementos promovieron el debate entre formalistas, sustantivistas y marxistas en los 60 y 70, que permitió la constitución de la antropología económica.

Los formalistas representados por Leclair, Herskovits, Firth y Salisbury parten de la definición de economía propuesta por Robins, como la relación entre los fines y los escasos medios susceptibles de usos alter-

nativos, buscando demostrar la universalidad de los principios de escasez y elección en la satisfacción de las necesidades humanas, desde una perspectiva ahistórica. Para ellos el individuo actúa en función a una racionalidad económica individual, siguiendo el principio de maximización.

Los sustantivistas, representados por Polanyi y Dalton, critican la universalidad del principio de escasez y su vinculación forzosa con el criterio de elección. La racionalidad económica se centra en la satisfacción de las necesidades materiales y no sobre la maximización de los beneficios individuales. Se plantea una relación de dependencia del hombre con la naturaleza y sus semejantes para resolver su subsistencia, a través del intercambio con el medio ambiente natural y social. Basan sus análisis en la realidad, entendiendo al sistema económico como proceso institucionalizado, mediado por la reciprocidad, redistribución e intercambio, no como agregados de acciones individuales, sino como formas de integración que garanticen en la sociedad la producción y la reproducción de los bienes materiales (Balazote, 1998).

Desde la perspectiva marxista, la economía comunitaria es un modo de producción cuyas fuerzas productivas están condicionadas e íntimamente relacionadas con la naturaleza, con la propiedad colectiva de la tierra. Las relaciones de producción son comunitarias y se encuentran basadas en el trabajo colectivo y organizado de los integrantes de la comunidad, que genera productos y bienes de utilización colectiva y satisfactores de necesidades individuales, generando excedentes que son aprovechados de manera comunitaria. Los marxistas, representados por Meillassoux, Godelier y Sahlins, cuestionan la aplicabilidad universal de la racionalidad económica individual. Entienden que el modo de producción determina la estructura social, y un modo de articulación específica de las diversas relaciones sociales. Estos autores han basado sus estudios en el modo de producción doméstico, fundados en las economías primitivas y economías campesinas, donde la reciprocidad –principio presente en los mecanismos de redistribución y de intercambio– es la explicación última de la cohesión comunitaria que tiene como finalidad la producción económica y reproducción social (Balazote, 1998).

Otro punto importante para el análisis de la economía comunitaria en América, son los aportes del indigenismo desde la perspectiva histórica, económica y política. El indio es presentado al mundo occidental como categoría social uniforme a partir de condiciones definidas y concretas predeterminadas por el otro, donde quedan ocultas las diferencias esenciales, su identidad, su cosmovisión, su historia y organización. Mariátegui (1928) aborda la cuestión del indio no como problema étnico, sino como un problema social y económico, relacionado con la tenencia de las tierras. La integración comunitaria, del trabajo y propiedades

colectivas permitieron al indio sobrevivir a las condiciones de opresión generadas a partir de la conquista. Era trascendental incorporar al indio en la construcción de la nación, con sus tradiciones y espiritualidad, en la construcción de la revolución socialista. Esta propuesta sigue intacta en la actualidad, dado que en la mayoría de los movimientos sociales de campesinos indígenas, las demandas materiales (tierra) y de identidad (cultura) son inseparables.

Con relación al abordaje de la economía campesina andina, Golte (1986) plantea que la producción campesina consiste en prácticas que se transmiten de generación en generación sin que se produzcan cambios y están basadas en el cuidado del medio ambiente y respeto a la naturaleza, con el objetivo de conservar a la comunidad, y que se encuentran asentadas en un territorio colectivo. La unidad doméstica es también unidad de producción dado que provee la fuerza de trabajo (trabajo familiar) cuya finalidad central es la satisfacción de las necesidades.

Como se expuso anteriormente, la economía comunitaria trae consigo aspectos relacionados a los pueblos originarios y campesinos, que representan gran parte de la población en la región. Pese a esta fuerte presencia y sus consecuentes prácticas asociadas a la economía comunitaria, esta última ha sido marginada en cuanto a su tratamiento teórico-conceptual. A continuación se abordará a aquellos autores contemporáneos que en sus planteamientos teóricos han rescatado y revalorizado estas prácticas, promoviendo el debate y reflexión sobre su sostenibilidad en un contexto de desarrollo del sistema capitalista.

Razeto (1999) propone el desarrollo de la “*economía de solidaridad*” en América Latina incorporando a los pueblos originarios y a la diversidad de comunidades indígenas del continente, que buscan “*rescatar sus propias culturas ancestrales y reconstituir sus tradicionales modos de vida*” (Razeto, 1999: p. 333). Sus prácticas se desarrollan bajo elementos comunitarios e integración solidaria, donde el sujeto principal es la comunidad, existen formas de propiedad comunitaria, el trabajo es colectivo, existen relaciones de distribución, intercambio, reciprocidad y cooperación entre los miembros de una comunidad y entre comunidades, se desarrollan procesos continuos de aprendizaje y transmisión de conocimientos a las generaciones jóvenes, hay una estrecha relación con la naturaleza y el énfasis está puesto en la satisfacción de las necesidades y en garantizar el bienestar de la comunidad.

Dávalos (2005) contribuye al análisis de la economía comunitaria, tanto desde la crítica al modelo neoliberal vigente como del rescate de prácticas ancestrales presentes en América Latina en la actualidad. Según el autor, para revertir los efectos del neoliberalismo deberán revalorizarse los conocimientos y saberes ancestrales de los pueblos indígenas. Un

punto interesante es la propuesta de los pueblos indígenas quechuas que proponen como categoría el “sumak kawsay” - “buen vivir” para entender la relación del hombre con la naturaleza, con la historia, con la sociedad y con la democracia. Esta noción vincula al hombre con la naturaleza desde una visión de respeto, devolviendo la ética a la convivencia humana. Asimismo, es la expresión de una forma ancestral de ser y estar en el mundo.

Macas (2005), hace referencia a los aportes de los pueblos originarios para el cambio histórico, desde su cosmovisión que va en contradicción directa con el pensamiento occidental, porque la forma de pensamiento y la lógica de la comunidad están basados en la solidaridad y reciprocidad. Para ello es central la construcción de un Estado Plurinacional, que dé cuenta de la diversidad de la población en donde coexisten varios pueblos, varias nacionalidades y varias culturas. Los puntos centrales para el debate refieren a una democracia representativa, participativa, comunitaria y amplia, basada en el consenso y fiscalización permanentes, que dé cuenta de la diversidad y la existencia del Otro. Un segundo punto es el entendimiento de que la economía de los pueblos indígenas no es una economía del regalo, sino una economía comunitaria basada en el trabajo colectivo, en la colectividad, en la solidaridad, el respeto a la naturaleza, el respeto a los seres humanos y el respeto por las generaciones futuras. Un último punto es la construcción de una sociedad intercultural, donde se reconozca la diversidad, el respeto de las culturas y la construcción de los saberes diferentes, dentro de un Estado, dentro de una nación.

En Bolivia, autores como Patzi y Tapia han problematizado el rol de la economía comunitaria. Para Patzi (2005), la economía comunitaria es una propuesta antípoda a la capitalista, donde los medios de producción no son de propiedad privada, sino colectivos, pertenecientes al conjunto de los trabajadores asociados comunalmente. La economía comunitaria históricamente desarrollada no genera trabajo enajenado, es decir, cada integrante produce de manera colectiva, a la vez que satisface sus necesidades. Su objetivo principal será abolir la propiedad privada de los medios de trabajo y la eliminación del trabajo enajenado. Desde la perspectiva de la filosofía política, Tapia (2006) hace referencia a la organización comunitaria en el territorio quechua y aymara. El autor plantea que en la organización comunitaria el acceso a derechos va acompañado por responsabilidades y el deber de participar políticamente en la comunidad. Esto implica la participación en las asambleas comunitarias para deliberar sobre problemas colectivos y toma de decisiones, para regular la relación con la naturaleza y la vida social, en resumen organizar y dirigir colectivamente la producción. Las formas

comunitarias son acompañadas por prácticas de reciprocidad a través del conjunto de relaciones e interacciones entre miembros de la comunidad. La apropiación de la tierra es colectiva, y su acceso es el ámbito primordial de trabajo y fuente de bienes para la reproducción de la vida individual, familiar y colectiva, con el objetivo de preservación y bienestar de la comunidad.

En Perú, un colectivo de organizaciones, representantes de los pueblos indígenas - originarios y las comunidades campesinas, problematizan la economía comunitaria en el documento titulado “Agenda Nacional Indígena y Campesina”. Esta economía se sustenta en la reciprocidad y respeto por la naturaleza, que se transforma a través del trabajo para la obtención de los productos necesarios para la satisfacción de las necesidades de la comunidad. Revalida formas antiguas y nuevas de producir, transformar, distribuir, intercambiar y acumular, de administrar y consumir en el territorio. No apelan a modos de producción nocivos para la naturaleza, sino que desarrollan la agricultura orgánica por su ubicación en la diversidad de pisos ecológicos y microclimas.

El territorio representa el universo, y está ligado a lo sagrado, es un espacio de reproducción social, cultural, político y espiritual de subsistencia física, de trabajo, solidaridad y ejercicio de autonomía, que sustenta y garantiza la existencia de estos pueblos indígenas y comunidades. Por esta razón, se propone el reconocimiento constitucional del derecho a la propiedad colectiva y posesión ancestral de sus territorios.

En México, el Centro Nacional de Ayuda a las Misiones Indígenas (CENAMI) ha expuesto discusiones en torno a la economía comunitaria. Entre los puntos más importantes se rescatan la *autonomía comunitaria*, entendida como el derecho a gobernarse, la capacidad de decidir sobre el destino propio, sobre las cuestiones y acciones más inmediatas y diarias en las comunidades. Por otro lado, está presente la *economía comunitaria* que hace referencia a la administración de la casa (familia, comunidad y pueblos). Asimismo, es el modo de realizar actividades para satisfacer las necesidades humanas de manera integral, basadas en nuevas formas de producir, distribuir y consumir.

Estas prácticas se basan en diversas culturas y formas de vida, donde existen relaciones fraternas, amistosas, de confianza y la ayuda mutua entre todos los integrantes de la organización. Se propicia la participación y la toma de decisiones es colectiva y comunitaria. Se comparten y transmiten conocimientos e informaciones para enriquecer la creación y la recreación de la producción, industrialización, comercialización y consumo. Se busca la mejor manera de distribuir los excedentes. Por último, se busca la coordinación e interrelación entre todas las acciones que realiza el grupo considerando todos los aspectos de la vida (trabajo, fami-

lia, vivienda, educación, salud, convivencia, cooperación, reciprocidad, política, cultura y tradiciones religiosas) para satisfacer las necesidades.

4. Dados los sucesos que se vienen desarrollando en América Latina, es necesario analizar brevemente el contexto de las últimas décadas que han llevado a varios países del continente a debatir y problematizar la economía comunitaria.

En este contexto, según Dávalos (2005: p. 20), *“La presencia política de los movimientos indígenas dentro de esa crisis no sólo se ha legitimado desde una posición de defensa de su cultura y su identidad, se ha hecho también desde las propuestas de reformular el régimen político, de transformar al Estado, de cambiar los sistemas de representación, en definitiva, de otorgarle nuevos criterios a la democracia, desde la participación comunitaria y desde la identidad”*. El lugar que ocupa el movimiento indígena en América Latina actualmente, se facilitó a partir de las reformas constitucionales en algunos países luego de la aparición del Convenio 169 de la OIT. Abordando el caso ecuatoriano, Dávalos (2005) plantea que históricamente el movimiento indígena estuvo relacionado con la reivindicación de la cultura y la defensa del territorio. Durante las movilizaciones, luchas y reivindicaciones, los indígenas basaron su discurso en la noción de interculturalidad, proponiendo un cambio radical de la estructura del Estado a partir de la noción de plurinacionalidad.

Las estructuras organizativas (de los indígenas de la amazonía y de las sierras), conforman en 1986 la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE). Hacia mayo de 1990 se desarrolló el levantamiento de los pueblos indígenas, pasando de un estado de invisibilización que les negaba el acceso de hecho y de derecho a la historia, al Estado, a la sociedad, a ser visibilizados por la sociedad en su conjunto, reconociendo su condición de ciudadanos. Las principales propuestas apuntan a la plurinacionalidad e interculturalidad, permitiendo consolidar un espacio organizativo nuevo y posicionándolos en la agenda política. El vigor y la actualidad de los movimientos sociales, populares e indígenas, entre otros, posibilitaron una plataforma que apoyó la asunción del presidente Rafael Correa en el año 2007, quien aborda la agenda pendiente planteada por el movimiento indígena. En ese mismo año, se lleva adelante la Asamblea Constituyente que dio paso a la propuesta de la Nueva Constitución de Ecuador, que fue aprobada por referéndum y promulgada en 2008.

Esta Nueva Constitución reconoce a los pueblos milenarios, la relación del sujeto con la Pachamama como medio de vida fundamental, la diversidad de prácticas religiosas, la conformación de un Estado Plurinacional, el respeto por la diversidad cultural – interculturalidad, con el

objetivo de desarrollar “*Una nueva forma de convivencia ciudadana, en diversidad y armonía con la naturaleza, para alcanzar el buen vivir, el sumak kawsay*” (Preámbulo). Algunos puntos que se quieren resaltar son: derecho a la educación intercultural bilingüe; derecho a la propiedad de las tierras comunitaria; protección y desarrollo de tecnologías y saberes ancestrales; democracia representativa, directa y comunitaria; incentivo al desarrollo de actividades productivas comunitarias; garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el *buen vivir*; se reconocen formas de organización económica y producción, popular y solidaria, incluyendo los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios, con énfasis en la prestación de los servicios públicos básicos y estratégicos; la atención de salud como servicio público podrá prestarse a través de entidades comunitarias y aquellas que ejerzan las medicinas ancestrales alternativas y complementarias; entre otros aspectos importantes.

Bolivia cuenta con una larga historia de luchas de sublevación indígena anticolonial, por la independencia, por el acceso a los servicios básicos y la defensa de los recursos naturales (Guerra del Agua - 2002 y Guerra del Gas 2003), por la tierra y el territorio. Estas luchas y movilizaciones luego de largas décadas, aportan a la incursión de representantes del movimiento indígena-campesino al ámbito político. A partir de ello, en el año 2006 Evo Morales es elegido como primer presidente indígena. Ese mismo año convoca a una Asamblea Constituyente para redactar una propuesta de reforma de la Constitución de Bolivia. Luego de un largo proceso, la Nueva Constitución Política del Estado (NCPE) se somete a referéndum y gana su aceptación el 25 de enero de 2009. La NCPE reconoce la pluralidad económica, social, jurídica, política y cultural de la nación, aboga por la igualdad, equidad en la distribución y redistribución del producto social, elementos que tienen como objetivo el “vivir bien” (Sumaj Qamaña) de toda la sociedad boliviana.

Se pueden rescatar algunos puntos en relación a estas prácticas: democracia directa, participativa, representativa y comunitaria (según normas y procedimientos propios de las naciones y pueblos indígena - originario y campesinos, entre otros); las trabajadoras y los trabajadores podrán reactivar y reorganizar empresas en proceso de quiebra, concurso o liquidación, cerradas o abandonadas y conformarán empresas comunitarias o sociales; la educación es pública, universal, democrática, participativa, comunitaria, descolonizadora, de calidad, intercultural y plurilingüe; el modelo económico es plural y está orientado a mejorar la calidad de vida y el *vivir bien* de toda la sociedad boliviana; la economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad,

seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia; la economía social y comunitaria complementará el interés individual con el *vivir bien* colectivo; se contempla la organización económica comunitaria, fundadas en los principios y visión propios de las naciones y pueblos indígenas - originarios y campesinos; fomento y promoción de la economía comunitaria como alternativa solidaria en el área rural y urbana; apoyo a las organizaciones de economía comunitaria para acceder al financiamiento; entidades cooperativas y comunitarias, conjuntamente con el Estado, podrán ser sujetos de exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales estratégicos; se reconoce la propiedad individual y comunitaria o colectiva, en tanto cumpla una función social o económica social. Para culminar, se tiende hacia el desarrollo rural integral sustentable por medio de acciones estatales que fomenten emprendimientos económicos comunitarios, centrados en la seguridad y en la soberanía alimentaria, respetando las comunidades indígenas y campesinas en todas las dimensiones de su vida, y fortaleciendo la economía de los pequeños productores agropecuarios y de la economía familiar y comunitaria que contribuyan al desarrollo económico social del país, de acuerdo a su identidad cultural y productiva.

No se quiere dejar de mencionar la experiencia de México. El 1° de enero de 1994 marca un hito histórico en América Latina, se produjo el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), cuya fundación data del año 1983. Según Agosto (2006), sus antecedentes provienen de diversas organizaciones sociales del país, principalmente de las tradiciones comunitarias indígenas. Entre las demandas y reivindicaciones que plantea el EZLN, se encuentran el acceso y propiedad de la tierra, vivienda, alimentación, salud, igualdad de género, educación rural campesina, y resolución del problema indígena. Se plantea la necesidad de nuevas relaciones políticas con el Estado cuyos ejes fundamentales sean la autonomía, democracia, libertad y justicia. Asimismo, se plantea un nuevo tipo de comunidad cuyo centro de decisión sean las asambleas comunitarias. Por último, no se plantea una lucha local sino también nacional y mundial: lucha por la humanidad y en contra del neoliberalismo (Agosto, 2006).

5. Las economías comunitarias reconocen la diversidad de naciones, comunidades, pueblos y etnias existentes históricamente, que a la vez han transmitido y sostenido instituciones económicas, sociales, políticas y culturales, que reconocen la diversidad del otro, buscando la igualdad y complementariedad en las relaciones y articulaciones territoriales, apuntando a la satisfacción de las necesidades, respetando a la naturaleza y a la vida misma.

Es importante indicar la escasa producción teórica y de análisis de las prácticas de la economía comunitaria. Los materiales producidos cuentan, en su mayoría, con una concepción puramente economicista, antropológica y sociológica occidental, entendiendo estas acciones como parte de las economías indígena y campesina, sin abordar y problematizar desde la perspectiva de la economía comunitaria.

La integración de las economías campesinas e indígenas, así como de estrategias familiares, han visibilizado las prácticas vigentes de la economía comunitaria, permitiendo la supervivencia de las poblaciones rurales y a la vez de las que han migrado a las zonas urbanas, generando nuevas manifestaciones (inéditas, múltiples e innovadoras) sociales, culturales, económicas y políticas, preservando los principios, instituciones, símbolos y cosmovisión propios (utilización del *ayni*, de la *minka* en las relaciones de reproducción). El producto de esta nueva ética comunitaria del trabajo es la implementación de emprendimientos, talleres, comercios, locales comunales, cooperativas, espacios de recreación y culturales, desarrollo de servicios y bienes comunitarios como es la construcción de viviendas, de salud, entre otros.

De acuerdo a las revisiones de los procesos políticos de inserción del concepto de economía comunitaria y sus elementos en las constituciones nacionales de Ecuador y Bolivia, se reconfigura la necesidad del desarrollo participativo de un conjunto integral de políticas y programas que apunten a la viabilidad y sostenibilidad de estas prácticas en la cotidianeidad, a nivel local, regional y nacional. Dado que el objetivo primordial de las prácticas de economía comunitaria es el “buen vivir” y el “vivir bien”, en estrecha relación con la naturaleza, las formas colectivas de trabajo y la participación de la comunidad en la toma de decisiones, es importante aportar a la construcción de esta economía como alternativa al sistema capitalista, al igual que la economía social y solidaria.

Bibliografía

- “AGENDA NACIONAL INDÍGENA Y CAMPESINA”, 2008. Disponible en <http://www.servindi.org/pdf/AgendaIndigenaCampesina.pdf>.
- AGOSTO, P., (2006) *El zapatismo: Hacia una transformación cooperativa <digna y rebelde>*, Caracas, Monte Ávila Editores Latinoamericanos
- BALAZOTE, A., (1998) “El debate entre formalistas y sustantivistas y sus proyecciones en la antropología económica”, en Trinchero, H., *Antropología económica*, Buenos Aires, Eudeba
- DÁVALOS, P., (2005) “Movimientos Indígenas en América Latina: el derecho a la palabra”, en DÁVALOS, P. (org.), (2005) *Pueblos indígenas, estado y democracia*, Buenos Aires, CLACSO, 2005.

- GOLTE, J. y CADENA, M., (1986) “La codeterminación de la organización social andina”, Documento de Trabajo N° 13, Serie: Antropología N° 5, Instituto de Estudios Peruanos.
- MACAS, L., (2005) “La necesidad política de una reconstrucción epistémica de los saberes ancestrales”, en *Pueblos Indígenas y Democracia en América Latina*. Buenos Aires, CLACSO,. Disponible en <http://www.bibliotecavirtualclacso.org.ar>
- MARIÁTEGUI, J. (1981) *7 Ensayos sobre la realidad peruana*, Lima, Biblioteca Amauta (1^{ra}. ed., 1928)
- PATZI, F., (2005) *Sistema Comunal. Una propuesta alternativa al sistema liberal*, La Paz, Editorial CEA
- RAZETO, L. (1999), “La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto”, en CORAGGIO, J. (Org.), (2007) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires, UNGS/Altamira
- SILVA, F., (2004) “Occidente y mundo andino”, en *Anuario de Ciencias de la religión: Las religiones en el Perú de hoy*, Dorothea Ortmann (c), Lima, UNMSM
- TAPIA, L., (2006) *La invención del núcleo común. Ciudadanía y gobierno multisocietal*, La Paz, Muela del Diablo Editores
- ZEMELMAN, H., (2007) *De la historia a la política: la experiencia de América Latina*, México, Siglo XXI

ECONOMÍA DEL TRABAJO

JOSÉ LUIS CORAGGIO

1. La *Economía del Capital*, organizada en empresas, se orienta por la reproducción ampliada del capital (acumulación) y la absolutización de la racionalidad instrumental. Una *Economía del Trabajo* se orienta por la reproducción y desarrollo de la vida humana y sus formas de organización del trabajo y del metabolismo socio-natural están subordinadas a una racionalidad reproductiva (Hinkelammert y Mora, 2005). En una los trabajadores son meros propietarios de un recurso que adquiere y organiza el capitalista, en otra son sujetos de la producción, en pugna por su autonomía desde el interior del sistema capitalista. En una la potencia del trabajo ha sido transfigurada en potencia del capital, en la otra se recentra en su fuente humana junto con la energía de la naturaleza y sus procesos.

Las formas de organización de la reproducción y efectivización de las fuerzas del trabajo son parte de la economía popular, solidaria o no, incluyendo los procesos de producción para el mercado autogestionados por los trabajadores –emprendimientos mercantiles individuales o familiares, cooperativas de producción de bienes o servicios–, asociaciones no mercantiles que producen directamente condiciones de vida –trabajo comunitario, mutuales–, así como el trabajo “doméstico” de reproducción, ignorado por la actual economía oficial. Incluye también diversas formas de trabajo dedicado a mejorar los términos del intercambio de los trabajadores y sus organizaciones (sistemas de abastecimiento de medios de consumo o insumos, sistemas de comercialización o financiamiento solidario). A esto se agrega la reproducción y venta del trabajo asalariado, que es la principal forma social de organización (heterónoma) del trabajo, bajo la dirección del capital o de las agencias del Estado. Este último es un trabajo tensionado por los conflictos patrones/trabajadores, en la disputa por la distribución de ingreso y en la búsqueda de una creciente autonomía y emancipación de los sistemas productivistas de explotación, sean tayloristas o toyotizados. En tanto, la lucha social apela a la solidaridad de los trabajadores (sindicatos) en esta confrontación con el modo capitalista de organización del trabajo.

La perspectiva de una *Economía del Trabajo* se ilumina en contrapunto con la *Economía del Capital*, que ha producido, entre otras cosas, un modo de organización y un sentido del trabajo que es específico, propio de esa época que denominamos capitalismo. Un aspecto particular es la mercantilización del trabajo, a través de la separación de la persona y su capacidad o fuerza de trabajo, como la denominó Marx (1971) y la compra-venta de esa fuerza de trabajo en un mercado, como mercancía ficticia (Polanyi, 1957). Que funciona como mercancía implica que, en un mercado autorregulado, el precio (salario) y las condiciones básicas del contrato de trabajo son fijadas por la oferta y la demanda, independientemente de las necesidades de los trabajadores. Pero los mercados reales no son un mero mecanismo que agrega cantidades y balancea ofertas y demandas, sino un verdadero campo de fuerzas multidimensional, donde la cultura, los valores, la estructura de “capitales”, contribuyen a diferenciar, segmentar y pautar prácticas tecno-económicas que, a su vez, reproducen o van constituyendo variaciones en la estructura, como el reciente surgimiento de un “cognariado” diferenciado del proletariado (Bourdieu, 1997; Cunca Bocayuba, 2007).

A partir de la primera “gran transformación” (Polanyi, 2006) el capitalismo organizado, con fuerte intervención estatal y la presencia de poderosas organizaciones sindicales, reguló el mercado de trabajo y dio lugar a que los trabajadores y la sociedad en general avanzaran con una

cultura de derechos del trabajador y su familia. Eso limitó el juego del mercado e impidió que el salario bajara a los niveles de “mercado libre”, en parte por políticas de promoción del pleno empleo. Se constituyó así la denominada “sociedad salarial” (Castel, 1995) en la que, dentro de una institucionalización regulada del mercado, el trabajo fue la vía de integración social universal. Como anticipara Polanyi, el mercado de trabajo junto con los mercados de mercancías ficticias tierra y dinero (al que hoy podemos agregar el de conocimiento), pasó a operar con fuertes restricciones del Estado y la sociedad civil organizada.

La organización capitalista del trabajo incluye también la gestión material del proceso de trabajo y la manipulación directa de la subjetividad, los deseos y la vida cotidiana de los trabajadores. El control de la ciencia y la tecnología por el capital, instrumentalizando el conocimiento como medio para la búsqueda de ganancias, contribuyó a constituir al proletariado como masa de trabajadores-consumidores subordinados a los sistemas de producción, cuya fuerza de trabajo se constituye en un recurso más a economizar y sustituir por otros recursos cuando la rentabilidad lo aconseja. La tendencia intrínseca del capital a sustituir trabajo vivo por la fuerza del aparato productivo objetivado se ha hecho patente con la ruptura del modelo de capitalismo organizado y el ataque conservador al estatismo, sea socialista o socialdemócrata. El trabajo concreto es cada vez más atribuido a la máquina, a los robots, a los sistemas automatizados de producción mediados por mercados que, para muchos bienes homogeneizados, operan también como autómatas.

Así, el trabajo-para-el-capital ha sido contemporáneamente la institución integradora y orientadora de las opciones y estrategias de vida de las mayorías sociales. Sin embargo es ajeno, heterónimo -en el doble sentido de estar dirigido en cada proceso de producción por la dictadura del capitalista, sus representantes y sus sistemas de producción, y de estar impuesto por un sistema de necesidades y escaseces generado en función de la acumulación de capital privado, algo que los inventos organizativos del toyotismo no superaron (Gorz, 1988). Ese trabajo experimenta actualmente transformaciones vertiginosas con el neoliberalismo y el debilitamiento de los sindicatos, se precariza y pierde centralidad para el capital sin haber sido substituido por procesos equivalentes de integración social. Así, para enormes masas de trabajadores el trabajo desregulado deja de ser una fuente suficiente de obtención de los medios de vida que se habían definido como valor histórico de la fuerza de trabajo, y surge la necesidad de otras formas centrales de organización del propio trabajo. El capital produce lo que le genera más rentabilidad y no lo que satisface las necesidades extendidas más acuciantes. El trabajo-para-el-capital se ha vuelto desestructurante de los horizontes de vida, porque

incluye a una parte reducida de la población e incluso quien lo tiene experimenta una “seguridad precaria”, fraccionando a la sociedad en un contexto de desprotección social (Costanzo, 2008) diseñado para que el hambre o el temor a la destitución definitiva presionen, a quienes no tienen más que su fuerza de trabajo, a tomar lo que haya como oferta de empleo. A la vez, empuja a buscar otros modos de realización de las propias capacidades y necesidades.

Sin embargo, por la perdurabilidad del imaginario de la sociedad salarial y la falta de alternativas evidentes, ese trabajo todavía se extraña, se desea más que las cosas mismas y se reaprende a buscarlo, mantenerlo y defenderlo de la competencia de otros trabajadores. Ese trabajo deseado sigue siendo un trabajo asalariado, un trabajo bajo patrón –privado o público–, un trabajo que aunque no es base de autonomía, puede ser valorado como “digno”, porque se obtiene en el mercado, el lugar donde “se sabe quién es quién”, cuánto valen las cosas y las personas. Tanto a nivel del proceso particular de producción como de su división social, ese trabajo no genera solidaridad, una intersubjetividad positiva ni un sentido que trascienda la mera instrumentalización del trabajo como medio para la obtención de dinero, el representante de las cosas que necesitamos o deseamos.

Desde la *Economía del Capital*, la economía deseable –con el capital, devenido sujeto automático, en el centro– está institucionalizada por el solo principio de mercado, en el que participan individuos utilitaristas y calculadores, donde la capacidad de competir y ganar está en la base del acceso a la riqueza y al potencial de autodesarrollo humano, y cuya orientación de conjunto está dada por la lógica de la acumulación. Desde la *Economía del Trabajo*, la economía deseable –con el trabajo autocreador en el centro– se institucionaliza como sistema que combina cinco principios de integración social de los procesos que aseguran el sustento de todos: a) autarquía de la unidad doméstica; b) reciprocidad intra e intercomunidades; c) redistribución a diversos niveles de la sociedad; d) intercambio en mercados regulados o libres; e) planificación de lo complejo (en particular de los efectos no intencionales de las acciones particulares). (Coraggio, 2007)

Para la *Economía del Capital* el crecimiento cuantitativo de la masa de mercancías es un criterio definitivo de eficiencia de la economía, mientras que para la *Economía del Trabajo* lo es la calidad de la vida, el buen vivir, la realización efectiva del potencial de las personas entrelazadas por relaciones de solidaridad, con justicia y en paz. Mientras que la *Economía del Capital* encuentra en la maximización de éste su fin mismo, la *Economía del Trabajo* es un medio para lograr la vida plena en sociedad. Las cosas, si bien pueden ser dotadas de significado por las sociedades,

son un medio antes que un fin, y el manejo estratégico de las relaciones interpersonales debe minimizarse, dejando lugar a procesos de mutuo reconocimiento, a la negociación, a los acuerdos entre pares.

Para la *Economía del Trabajo*, la cuestión social actual no es ver cómo se recupera el pleno empleo (bajo la dirección del capital) para que todos puedan tener un ingreso y consumir lo que es rentable para el capital, sino reconocer, recuperar, potenciar, inventar y desarrollar otras formas de vida activa, de motivación y coordinación de las actividades humanas, para lograr otros productos y resultados deseables y para realzar la vida cotidiana que también incluye la experiencia del trabajo, un trabajo con goce y fraternidad.

2. Dentro de las sociedades capitalistas realmente existentes, así como la *empresa de capital* es la forma elemental de organización micro económica para la acumulación de capital, la *unidad doméstica (UD)* es la forma elemental de organización micro socio-económica, en que se reproduce principalmente la vida y las capacidades de generaciones sucesivas de los trabajadores, es decir de quienes dependen de la realización de su fondo de trabajo para subsistir y desarrollarse.

Las UD pueden generar extensiones de su lógica de reproducción particular mediante asociaciones, comunidades organizadas, redes formales o informales de diverso tipo, consolidando organizaciones socioeconómicas dirigidas a mejorar las condiciones de reproducción de sus miembros. En conjunto conforman la *Economía Popular* (Coraggio, 1999) que, dentro de una economía mixta bajo hegemonía del capital, entra en relaciones de intercambio con el subsistema de empresas de capital y con el subsistema de agencias del estado. El principal objeto de ese intercambio es la fuerza de trabajo misma.

Esas organizaciones solidarias de la *Economía Popular* pueden atender a aspectos específicos de la reproducción: sindicatos que luchan por el valor y las condiciones contractuales del trabajo asalariado, asociaciones de productores autónomos que comparten medios de producción o canales de comercialización, cooperativas de autogestión de servicios, redes de abastecimiento, movimientos reivindicativos de recursos y activos –tierra, vivienda, empresas, sistemas de servicios de salud, educación, etc.– en una suerte de acumulación originaria en que la nueva economía recupera recursos de la economía capitalista no por medio del intercambio mercantil sino de la presión, la fuerza, la reivindicación de derechos (Navarro Marshall, 2007), asociaciones barriales que autogestionan su hábitat a la vez que construyen espacios de sociabilidad primaria (Mutuberría, 2007; Arroyo, 2007). También pueden tener un enfoque más abarcativo de toda la sociedad: movimientos ecologistas,

de derechos humanos, de lucha por la tierra, el agua o el territorio, de género (Quiroga, 2009), de afirmación étnica, de educación popular, culturales, de incidencia y control en determinadas políticas del estado (Hintze, 2007), etc.

Ambas formas de organización económica –la del capital y la popular– pueden desarrollar meso-sistemas de autogobierno, de planificación estratégica o de representación de sus intereses. Ambas se vinculan y encuentran –en general con contradicciones– con la *Economía Pública*, sus políticas, sus espacios de concertación y sus organizaciones político-administrativas. Entre los tres subsistemas constituyen una *Economía Mixta*. Esta es la base organizativa de un sistema con predominio del capitalismo, que da lugar a la resistencia en múltiples espacios contradictoriamente hegemonizados por la cultura capitalista.

En su afán de acumular, aplicando una racionalidad instrumental totalizante, las empresas de capital consideran todos los elementos del contexto social, político, ecológico, simbólico, etc., como recursos o como obstáculos, y pugnan por disponer de ellos o eliminarlos en la medida que su proyecto para obtener ganancias lo requiera y su poder para disponer de ellos lo permita. A nivel mesoeconómico, ese poder está, sin embargo, limitado por la competencia, y a nivel de sistema lo está por fuerzas consideradas “extraeconómicas”, sean ellas sociales o ecológicas.

En general, la empresa capitalista no frenará espontáneamente la explotación del medioambiente, la explotación del trabajo, el intercambio desigual o la degradación de la calidad de vida si ello conduce a máximas ganancias. El capital (sobre todo el capaz de movilizarse a escala global), enfrascado en los equilibrios-desequilibrios de mercado, no se preocupará *de motu proprio* por los desequilibrios sociales, políticos, psicológicos o ecológicos que pueden producir sus acciones o las del conjunto de las empresas en los territorios donde se aloja temporalmente. Los trabajadores pueden procurar que el Estado o el sistema interestatal se democratizen generando espacios públicos de debate sobre el bien común, partiendo de la crítica de las tendencias empíricas irracionales, muchas veces resultantes de efectos sistémicos no intencionales. Formas de poder colectivo popular (sindicatos, movimientos ecológicos, feministas, étnicos, asociaciones de consumidores, etc.) pueden operar como representantes del bien común, promoviendo formas *socialmente* más eficientes del sistema empresarial mediante una defensa de lo ético no instrumentalizado por la misma lógica de la acumulación (Salmon, 2002) y limitando sus tendencias destructivas.

Polanyi ha mostrado, coincidiendo con Marx, la perversidad de un mercado libre que pretende reducir la integración social al sólo mecanismo del mercado formador de precios por la oferta y la demanda, lo

que lleva a una autodestructiva sociedad de mercado y al deterioro de la vida humana y de la naturaleza. En términos de Marx, se genera un sistema de dominio abstracto, aparentemente natural, cuando en realidad ha sido y es continuamente construido e institucionalizado desde proyectos de dominio particular (Postone, 2006). En esa visión de la buena economía, los trabajadores no son sujetos, sino objetos, son “recursos humanos”, a lo que se ha venido a agregar la noción del “capital humano”, el “capital social”, y toda la familia de activos y “capitales de los pobres”(v. *Capital Social*).

3. Las prácticas de *Economía Social* pueden ser vistas como transición de la *economía mixta capitalista* a una *economía mixta del trabajo*. Se plantea así la posibilidad de ir más allá de la limitación política a las tendencias del capital y desarrollar una *economía centrada en el trabajo* para satisfacer las necesidades legítimas de todos, articulada y coordinada con un alto grado de reflexividad crítica y mediada no sólo por un mercado regulado sino por estructuras de solidaridad. Aquí, las formas predominantes de trabajo no pueden ya ser el mismo trabajo asalariado, fragmentado, alienado, organizado por el capital en cantidades suficientes para que todos los hombres se conviertan en *homo laborans*, aditamentos de la maquinaria productiva (Arendt, 2003).

Desarrollar la posibilidad de realización social de otro trabajo como capacidad material y subjetiva de los trabajadores asociados y autogestionarios implica una lucha cultural, no sólo para cambiar las valoraciones sobre el trabajo autonomizado de patrones sino los comportamientos en el mercado de los ciudadanos, orientados por la reproducción de su vida inmediata. En efecto, los trabajadores, en tanto consumidores, pueden contribuir a amplificar los desequilibrios que el capital genera, y contribuir a la reproducción ampliada del capital antes que al desarrollo de otro trabajo organizado bajo formas solidarias. Incluso sectores promotores de la *Economía Social* (esa práctica de construcción socialmente conciente de otra economía y otra sociedad) pueden ser llevados a internalizar formas de organización del trabajo con valores y criterios de eficiencia de la empresa privada, aún cuando el lucro no sea su objetivo. En esto incide un sentido común legitimador que ve en la “prueba del mercado” –fijada en la sostenibilidad definida estrechamente en términos financieros y en el respeto a la libertad (negativa) de opción de los consumidores– la prueba de verdad de las organizaciones económicas. (v. *Sostenibilidad*)

La *Economía del Trabajo* propone como sentido de la economía la resolución de las necesidades y deseos legítimos de todos a través de la organización racional del sistema de división social del trabajo. En su

horizonte estratégico no se plantea el acceso al “reino de la libertad” como superación de la “necesidad”. Es decir, no se vislumbra ni actúa como utopía un desenlace consistente en que ninguna economía sea ya necesaria. Pero se plantea la crítica práctica de la estructura de deseos o demandas de bienes y servicios que genera el imaginario del consumo en una sociedad capitalista, la tendencia utilitarista de las masas de consumidores medios, pobres o empobrecidos. Se trata de redefinir democráticamente un espectro de definiciones prácticas de lo necesario y lo suficiente, lo útil y lo legítimamente deseable (Coraggio, 2009; Caillé, 2003; Laville, 2003), acordar formas de producción y consumo más racionales (Max Neef, 1990), reconocer a niveles locales la unidad entre el trabajo de producción y el de reproducción y la necesidad de incrementar los niveles de autarquía local cuidando los equilibrios ecológicos y frenando la aberración de los mercados especulativos de alimentos.

Esto implica un reconocimiento del peso y el potencial a la vez que una crítica superadora de la economía popular realmente existente, porque esa economía popular reactiva y adaptativa no puede garantizar la sobrevivencia de todos en el actual contexto de transformación del capitalismo global. Se requiere una aproximación sistémica para transformar ese todo caótico en un conjunto orgánicamente vinculado de producción y reproducción, que vuelva a vincular el trabajo (otro trabajo) con la satisfacción de necesidades definidas históricamente por sociedades democráticas.

Además de lo requerido para el acto de consumo o de producción doméstica, se requiere el acceso de las UD a otras condiciones (generales, de uso colectivo compartido) de la producción doméstica o de la reproducción inmediata de la vida (y, por tanto, de sus capacidades de trabajo) y esto requerirá acumulación material, como medio y no como fin. En la perspectiva de una *Economía del Trabajo*, el control de las condiciones generales (infraestructura y consumo colectivo) de su propia reproducción debe pasar a manos de los trabajadores organizados o de formas de autoridad y gestión descentralizadas y auténticamente democráticas.

Aunque la *Economía del Capital* ha tendido a la homogenización, entre las UD subsisten diferencias socioeconómicas y culturales muy amplias. Coexisten relaciones de intercambio entre comunidades o individuos regidas por la cooperación utilitaria, la reciprocidad centralizada, la reciprocidad generalizada o la identificación comunitaria, como también por una fuerte competencia, dependiendo de los valores e instituciones en que están imbricadas. La propuesta de una Economía del (otro) Trabajo implica partir de esa rica pluralidad de formas, a contracorriente de la tendencia del capital a imponer el trabajo abstracto y el

consumo incesante como nivelador social. Muchas concepciones de la buena vida deben poder coexistir, aunque todos deban tener garantizada la vida para poder escoger lo nuevo o atenerse a su cultura originaria. (Hinkelammert, 1984; Hinkelammert y Mora, 2009). Esa propuesta plantea dos hipótesis desde el punto de vista micro socioeconómico: (a) en realidad, el empleo por un salario no ha sido, no es, y cada vez será menos, la única forma de realizar las capacidades de trabajo de las UD para acceder a las condiciones y medios de vida; (b) las relaciones de producción, de trabajo y distribución, pueden no estar objetivadas ni imponerse como estructuras inconcientes abstractas sino estar sujetas a relaciones interpersonales más transparentes que van desde el parentesco hasta las relaciones de conciudadanos en una democracia participativa. Esta posibilidad es difícil de admitir cuando se piensa desde el modelo omnipresente de la economía de mercado. Cómo pueden los trabajadores desear, iniciar, sostener y desarrollar formas de producción que puedan competir con las formas capitalistas, cómo modificar la cultura moderna, capitalista, cómo modificar una correlación de fuerzas en la que los medios de producción, de comunicación, de acción armada, están concentrados en manos de las elites? Las diferencias que se registran entre autores en cuanto al optimismo/pesimismo pueden deberse a que se asuma el éxito teórico del capitalismo en integrar una sociedad, o su fracaso irreversible en lograrlo. En todo caso, son sus contradicciones las que, si bien no generan por sí mismas el desarrollo de una economía no capitalista, facilitan las experimentaciones en esa dirección.

En la esfera política se expresa una confrontación entre las lógicas de la *Economía del Trabajo* y de la *Economía del Capital*. Allí cabe la posibilidad de convergencias de las múltiples formas de organización de los trabajadores, con ciertas fracciones del pequeño y mediano capital, organizando sistemas productivos encadenados o conjuntos territoriales. El desarrollo local integral puede cumplir la función de proveer un escenario para dar visibilidad a los intereses particulares y hacer emerger las alianzas posibles bajo la hegemonía del principio de reproducción ampliada. Bajo el paradigma tecnológico actual, basado en la información y el conocimiento alienados de la masa de trabajadores pero también en la superexplotación del trabajo y la expropiación de la naturaleza, la confrontación con el gran capital en la lucha por la reproducción de la vida es ineludible. El bien común no puede ser sino el retroceso del huracán de la centralización y globalización capitalista (Hinkelammert, 2003).

Mientras la ganancia y la eficiencia de los procesos productivos comandados por el capital pueden ser cuantificadas (o son reducibles a lo cuantificable), la calidad de vida es esencialmente cualitativa (aunque tiene aspectos cuantitativos). El capital economiza costos, los del trabajo

–aunque degrada la vida social– y del acceso a los recursos de la naturaleza –aunque la destruya. El trabajo autoorganizado en función de la reproducción ampliada de la vida de todos economiza el desgaste de la naturaleza y cuida sus equilibrios, reconociéndonos como sujetos necesitados, que son parte del ciclo de la naturaleza, antes que como *homo sapiens* que dominan la naturaleza desde un “afuera” metafísico. Las tecnologías duras y blandas son seleccionadas por las relaciones sociales que sustentan tanto como por sus resultados materiales. Mientras en la *Economía del Capital* el trabajo productivo es aquel que genera valor y plusvalor, en la *Economía del Trabajo* es productivo el trabajo que produce valores de uso, satisfactores virtuosos para la vida en sociedad y que es él mismo un satisfactor. Los precios no son abandonados al mecanismo de mercado sino que son regulados a través de intervenciones políticas o sociales estratégicas. Se desarrollan esferas en que –dados el tipo de bienes y de sujetos del intercambio– se plantean “precios justos”, a la vez que el sistema de precios en su conjunto debe ser acorde con la racionalidad reproductiva (otra dimensión de “lo justo”).

La *Economía Popular* realmente existente y una *Economía Pública* tensionadas por un proyecto democratizante que impulsa la solidaridad pueden ser la base de una *Economía del Trabajo*, capaz de representar y dar fuerza efectiva a los proyectos de vida en una sociedad más igualitaria, más solidaria, más justa y autodeterminada. Esto supone un horizonte estratégico que busca trascender la escala micro-social o los emprendimientos o microredes solidarios para la sobrevivencia, un proyecto de acordar democráticamente otra definición de riqueza, de naturaleza y de trabajo productivo, otra forma de coordinar el sistema de división social del trabajo, en suma: Otra Economía.

Bibliografía

- ARENDDT, Hannah, (2003) *La condición humana*, Buenos Aires, Paidós
- ARROYO, Sol (2008) *Activos, Suelo urbano y hábitat popular desde la perspectiva de la economía social. Estudios de casos en la Ciudad de Buenos Aires* (tesis de maestría, MAES),
- BOURDIEU, Pierre (1997) “Le champ économique”, *Actes de la recherche en Sciences Sociales. Economie et economists*, N° 119, sep. 1997, p.48-66.
- CAILLÉ, Alain, (2003) “Sur les concepts d’économie en général et d’économie solidaire en particulier”, en *L’alter-économie*, Paris, Revue de Mauss N° 21,
- CASTEL, Robert (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard

- CORAGGIO, José L. (1999) Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad, Madrid, Miño y Dávila Editores
- (2009) (org.) ¿Qué es lo económico?, CICCUS, Buenos Aires
- COSTANZO, Valeria, (2008) La protección social del Trabajo desde la perspectiva de la Economía Social. Un análisis del sistema de Riesgos del Trabajo en Argentina, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento (tesis de maestría, MAES), Feb.
- CUNCA BOCAYUVA, Pedro Cláudio,(2007) “Economía solidaria y la nueva centralidad del trabajo asociado”, En CORAGGIO, José L. (Org), La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones Latinoamericanas, Buenos Aires, UNGS/ALTAMIRA
- DIEGUEZ, Ricardo, “Macroeconomía y economía popular” (en esta misma obra)
- ELIZALDE, H. Antonio, (2001) “Nuevos Aportes para una Teoría de las Necesidades Humanas Fundamentales”, Santiago, (mimeo), Universidad Bolivariana,
- GORZ, André (1988), Miserias del presente, riqueza de lo posible, Buenos Aires, Paidós
- (1991) Metamorfosis del trabajo, Madrid, Editorial Sistema
- HINKELAMMERT, Franz J. & MORA, Henry, (2009) Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica de la economía política, UNGS/Altamira, Buenos Aires
- HINKELAMMERT, Franz J., (1984) Crítica a la razón utópica, San José, DEI,
- (2003) El sujeto y la ley. El retorno del sujeto reprimido. San José, EUNA, Heredia,
- HINTZE, Susana, “Capital Social” (en esta misma obra)
- HINTZE, Susana, (2007) Políticas sociales argentinas en el cambio de siglo. Conjeturas sobre lo posible. Buenos Aires, Espacio Editorial, Buenos Aires
- LAVILLE, Jean-Louis, (2003) “Avec Mauss et Polanyi, vers un theorie de l’economie plurielle”, en L’Alteréconomie. Quelle “autre mondialisation”? Paris, Revue de MAUSS, N° 21, La découverte-MAUSS
- MARX, Karl, (1971) Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858, Vol I, México, Siglo XXI editores
- MAXNEEF, Manfred et al, (1990) El desarrollo a escala humana, Santiago, Zed Books,
- MUTUBERRÍA, Valeria, (2008) “Los servicios públicos urbanos como medios colectivos para la producción y reproducción de la vida de los sujetos en sociedad desde la perspectiva de la economía

- social. Análisis de experiencias de gestión colectiva en el Gran Buenos Aires” Universidad Nacional de Gral. Sarmiento, (tesis de maestría, MAES)
- NAVARRO MARSHAL, (2008) La acumulación originaria de la Economía del Trabajo. Elementos para un debate necesario. Universidad Nacional de Gral. Sarmiento, (tesis de maestría, MAES)
- POLANYI, Karl, (1957) “The economy as an instituted process”, en Trade and Market in the Early Empires. Economies in History Theory, Glencoe
- (2006) La gran transformación, México, Fondo de Cultura Económica,
- POSTONE, Moishe, (2006) Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx, Madrid, Marcial Pons
- QUIROGA, Natalia, (2009) Economía Feminista y Economía Social. Contribuciones a una Crítica de las Nuevas Políticas de Combate a la Pobreza. Universidad Nacional de Gral. Sarmiento (tesis de maestría, MAES),
- SALMON, Anne, (2002) Éthique et ordre économique. Une entreprise de séduction. Paris : CNRS Editions

ECONOMÍA MORAL

NOËLLE M. P. LECHAT

1. No existe una economía moral en sí; la moralidad, aunque subjetiva, forma parte de la cultura y, como tal, depende del contexto sociohistórico. La moral es un modo habitual de actuar, pautado por normas y valores, fruto de la transmisión y de la reinterpretación que hace cada grupo social en función de una experiencia de vida específica. Mientras una determinada sociedad no distinga, de manera singular, unas actividades económicas de las otras, no se plantea la necesidad del concepto de economía moral. Actualmente, debido a una separación que se dio entre la esfera económica y otros dominios, y en un contexto donde la riqueza de ciertas naciones o regiones tiene por corolario la miseria de otras, el concepto de economía moral aparece para dar cuenta de una oposición a la clásica concepción neoliberal de economía. No encontramos en la literatura una definición de este concepto. Más bien es bastante más común hoy escuchar hablar de ética que de moralidad. Sin embargo, creemos que por economía moral se puede entender una visión consistente de normas y valores que deberían

ser respetados por la actividad económica. En el marco de la economía solidaria, se refiere a una economía que se basa en ciertos valores como la justicia social, la solidaridad y el respeto por la naturaleza; busca la socialización de la riqueza privilegiando las necesidades sociales sobre el lucro de los monopolios, el valor de uso sobre el valor de cambio. Así, sería bajo esos valores que los propietarios de tierra podrían ser expropiados, por ejemplo, en pos de una justicia distributiva.

2. En la historia de la humanidad, hasta el siglo XVIII no había una diferenciación entre economía y moral, pues había unidad entre lo social, lo económico, lo político y lo religioso a tal punto de que no tenía sentido separar la una de la otra. Según la expresión acuñada por Karl Polanyi (1980), la economía estaba inmersa en el sistema social, es decir, era imposible separar mentalmente la economía de otras actividades sociales, no existiendo en muchas sociedades una palabra específica para designarla. Los trabajos realizados por Russel Belk (citado por Wilk, 1996) muestran cómo diversas religiones advierten respecto del poder corruptor de la riqueza, condenan la avaricia y elogian la pureza de la pobreza. A fines del siglo XX, ese tema fue abordado por Albert Tévoédjrè (2002), en el libro *A Pobreza, riqueza dos povos*, obra que inspiró, por ejemplo, el Proyecto Esperanza de economía popular solidaria (COO-ESPERANZA) en Santa María (RS, Brasil).

Pero si para los filósofos y teólogos de la Edad Media no había duda acerca de la subordinación de la economía a la moralidad cristiana, dicha perspectiva fue totalmente dejada de lado por los utilitaristas y por Adam Smith, aunque éste creyera en la moralidad de la máxima “Dejar hacer, dejar pasar” (*laissez faire*). En el siglo XVIII, los economistas clásicos consideraban el comercio como un poderoso agente moralizador, pues según ellos solamente las personas que inspiraran confianza por su decencia y honestidad tendrían éxito en los negocios. Además, el ejercicio del comercio requería de un ambiente pacífico. David Hume y Adam Smith hasta atribuyeron a la expansión del comercio y de la industria el fortalecimiento de “virtudes tales como la dedicación y la constancia, la frugalidad, la puntualidad o, lo que quizás sea lo más importante para el buen funcionamiento de la sociedad de mercado, la probidad” (Hirschman, 1986, p. 15). La visión del mercado expresada aquí es, de hecho, irreal, ya que presupone una sociedad en la que el comprador estaría siempre en condiciones de elegir al vendedor e, incluso, de no comprar en caso de que las condiciones de venta le parecieran injustas, lo que es una situación irreal cuando se trata, por ejemplo, de alimentos o de otro producto básico.

La separación entre economía y moral fue progresiva. Durante el período mercantilista, fue madurando la noción de economía como mecanismo objetivo independiente de imperativos morales, y encontró más receptividad en algunas áreas que en otras. En la distribución interna de los bienes de primera necesidad se reafirmaba, principalmente en tiempos de escasez, la obligación de que el Estado inglés protegiera a los pobres e, indirectamente, evitara rebeliones que podían deslegitimar su poder.

Pero, de acuerdo a la tesis de la autodestrucción, según la cual el capitalismo trae en sí mismo el germen de su propia destrucción, es posible aseverar que “la sociedad de mercado, lejos de promover la delicadeza y otras actitudes laudables, manifiesta una fuerte tendencia a corromper los fundamentos morales que sirven de base a todas las sociedades” (Hirschman, 1986, p. 16). Los escándalos financieros de estos últimos años, que provocaron crisis y recesión, vienen a reforzar dicha teoría. De hecho, se ha dado una emancipación de lo económico de las reglas morales heredadas del pasado precapitalista y preindustrial gracias a la separación radical de los aspectos hoy denominados “económicos” del tejido social.

Karl Polanyi (1980) señaló cómo la sumisión del ser humano a la necesidad (el hambre) es un fenómeno moderno. Fue solamente con la desarticulación de la economía (en el sentido de *oikonomia*) que el hombre vio su sobrevivencia amenazada, mientras que en las sociedades llamadas “primitivas” no faltaban alimentos. La sociedad estaba organizada de modo que todas las personas se encontraban protegidas, independientemente de sexo y edad. El “progreso”, por lo tanto, se hace a expensas de la desarticulación entre lo social y la cultura y, consecuentemente, de la moral, y se rearticula por la subordinación a los intereses individuales de la acumulación.

¿Cómo ocurrió la erosión del patrimonio social? Según Hirsch (citado por Hirschman, 1986), la predominancia del interés individual sobre el colectivo dificultó la preservación de los bienes colectivos y de la cooperación; el sistema fundado en el interés personal no contaba con recursos propios para motivar el interés general. Finalmente, la base racionalista e individualista del mercado corrompió la actitud religiosa que valoraba las virtudes. Marx y Engels también ya habían denunciado que en la sociedad capitalista todo se transforma en mercancía y los vínculos sociales son disueltos por el dinero. Incluso, como señala Hirschman: “Marx se mantiene estrictamente en la tradición de Maquiavelo, de Montesquieu y de Smith, cuando se rehusa constantemente a recurrir al argumento moral” (1986, p. 121).

En las ciudades europeas, en la mitad del siglo XIX, numerosas asociaciones y el movimiento obrero organizado van a contestar cada vez

más a la dominación de la economía capitalista; varias utopías socialistas y el propio movimiento cooperativista surgen de ahí. Porque la libertad de los mercados y de los emprendedores, la protección de la propiedad privada y de la acumulación liberaron las energías del capitalismo que explotaron con gran agresividad social. En el medio rural, las comunidades tradicionales preservaron durante mucho tiempo los valores morales y religiosos como reguladores de sus transacciones económicas. Y podemos decir que entre amigos y parientes esos comportamientos todavía pueden ser encontrados.

Según Amartya Sen (1992), la economía tiene dos orígenes, ambos vinculados a la política. Una se refiere a la ética y la otra a la “ingeniería”. La primera, ya previamente desarrollada por Aristóteles, vincula la economía al tema de las finalidades humanas y a la respuesta a dos cuestiones fundamentales: “¿cómo se debe vivir?” y “¿qué es socialmente deseable?”. De acuerdo con esta visión, la política, arte maestro, engloba a todas las otras ciencias, ya que legisla sobre lo que debemos y lo que no debemos hacer. Para Aristóteles, la *oikonomia* concernía al aprovisionamiento y al cuidado material de la casa y de la ciudad, mientras la crematística consistía en la forma mercantil de adquirir los bienes a través de la ganancia, sin hablar de la “ingeniería”, ciencia económica que se preocupa por cuestiones logísticas y no con un fin último. La importancia del enfoque ético se debilitó substancialmente en el proceso de desarrollo de la economía moderna, empobreciendo así, según Sen (1992), la propia economía.

3. En el siglo XX, fue E. P. Thompson quien utilizó por primera vez el término de *economía moral*, en un texto escrito en 1971, titulado “La economía moral de la multitud inglesa en el siglo XVIII”. En él, el autor se alza en contra de un reduccionismo económico craso. Según el autor, es posible detectar, en las rebeliones populares de Inglaterra del siglo dieciocho, una noción legitimadora. Las quejas, las confiscaciones de granos o de panes eran realizadas bajo principios morales y, en general, eso se hacía de manera disciplinada y con objetivos claros.

En este primer texto, el autor señala que esta economía moral “suponía nociones definidas, y bien defendidas enfáticamente, acerca del bienestar común” (Thompson, 1998). Además, la economía moral no se manifestaba únicamente en los momentos de crisis, sino que estaba presente en el pensamiento de la época e “incidía generalmente sobre el gobierno”. En ese capítulo, Thompson limita el concepto de economía moral al estudio de los conflictos ingleses del siglo XVIII, entre el tradicionalismo y la nueva economía política que giraba en torno a las leyes de los cereales. El tradicionalismo es definido por el autor como un

modelo paternalista inscripto en la ley estatutaria, en el derecho consuetudinario y en las costumbres. Tradicionalmente, la venta de granos tenía que ser realizada directamente del agricultor al consumidor, con precios y medidas controlados, antes que los comerciantes pudieran efectuar sus compras. Thompson justifica el uso del término moral, que se volvió tan polémico. Para él, la economía moral de los pobres es una perspectiva consistente tradicional del conjunto “de las normas y obligaciones sociales [y] de las funciones económicas particulares de varios grupos en la comunidad” (Thompson, 1998, p. 212). Asevera que esta economía podría haber sido denominada sociológica, considerando el significado original de la palabra economía (*oikonomia*).

Lo que el autor quiere remarcar es la oposición entre dos modelos económicos que parten de supuestos distintos. La diferencia entre ellos es que el primero “recurre a una norma moral” –a lo que deben ser las obligaciones recíprocas de los hombres– y el segundo parece decir: “es así como las cosas funcionan, o funcionarían si el Estado no interfiriera” (Thompson, 1998, p. 162). El primer modelo tenía vigencia en el Estado pre-capitalista, donde la producción y el comercio estaban subordinados a una serie de reglas establecidas por las costumbres y los valores morales. El segundo modelo está presente en el sistema capitalista, fue creado por la economía política clásica y libera a los propietarios y comerciantes de cualquier deber en relación con los pobres.

En el capítulo cinco de su libro *Costumes em comum* (Costumbres en común), titulado “Economía moral revisitada”, Thompson retoma el tema de la economía moral para examinar y refutar a las críticas imputadas a su texto de 1971 y para comentar algunos trabajos usando el mismo concepto. Él lo anuncia desde el inicio: “La ‘economía moral’ no nos conduce a un único argumento, sino a una confluencia de razonamientos, y no será posible hacer justicia a todas las voces” (Thompson, 1998, p. 203). El término economía moral aparece en la Inglaterra del siglo XVIII, Bronterre O’Brien lo utilizó en una polémica contraponiéndolo a los defensores de la economía política. Critica, en los trabajos de los economistas políticos, la ausencia de referencia al “ser humano inferior que una ocupación única y fija debe necesariamente producir” (citado por Thompson, 1998, p. 256).

Actualmente, la teoría de la economía moral está siendo utilizada en diversas áreas y estudios y, por ello, se hace necesaria su redefinición en cada caso. Entre los trabajos de economía moral realizados en sociedades campesinas, está el de James Scott. Para este autor, en *The moral economy of the peasant* (1976), el término se refiere a “concepciones campesinas de justicia social, derechos y obligaciones, reciprocidad [...], pero va más allá de las descripciones de ‘valores’ o ‘actitudes mora-

les” (Thompson, 1998, p. 259). Scott muestra cómo la amenaza a las instituciones redistributivas, a las obligaciones religiosas caritativas, a las normas de reciprocidad y al derecho de subsistencia, así como la dominación europea y las racionalizaciones del mercado, incitaron a menudo la participación de los campesinos en movimientos revolucionarios. En *Weapons of the Weak*, Scott (1985) examina las formas de resistencia que los pobres pueden crear frente al poder y a los límites que les pueden ser impuestos. Hay muchos acuerdos tácitos acerca de dichos límites que son testeados y renegociados en todo momento. En este contexto, la economía moral se presenta bajo la forma de reciprocidad entre fuerzas sociales desiguales, es decir, algunos derechos que los más débiles todavía tienen sobre los más fuertes.

4. A principio del siglo XXI, los movimientos sociales y políticos progresistas aconsejan el reemplazo de la moral del interés por la moral de la solidaridad, exigiendo el control de la riqueza producida por la sociedad y la construcción de los mercados éticos. La Asociación para la Fijación de Impuestos en las Transacciones Financieras para Ayudar a los Ciudadanos (ATTAC) es una entidad internacional para el control democrático de los mercados financieros y de sus instituciones que viene a integrar esos movimientos. Recurriendo al *slogan* “El mundo no está en venta”, ATTAC denuncia la mercantilización de la sociedad. Otro ejemplo es el movimiento de la economía solidaria, que se muestra cada vez más como una dinámica de enfrentamiento de la pobreza y de las desigualdades de todo tipo, dado que abarca a muchas prácticas económicas asociadas a la producción y servicios, a la comercialización y al intercambio y a finanzas y consumo solidarios. Tal como el movimiento del comercio justo, se basa en los principios de la autogestión, cooperación, justicia social, desarrollo sustentable y humano y el de la igualdad de género, raza y etnia. Ambos movimientos buscan concientizar a la sociedad de que el acto de consumir no constituye sólo una cuestión de “gusto”, sino también es un acto ético y político (Senaes/Mte, 2006). Esos movimientos exigen de sus integrantes que desechen a valores dominantes de la concurrencia individual y de la primacía del capital sobre el trabajo. Producir, trabajar y consumir de forma solidaria y autogestionaria sería también regresar a un principio fundamental de la relación humana y crear algo nuevo con relación a los comportamientos y maneras de pensar hegemónicos. Esos movimientos pueden ser considerados defensores de una economía moral.

El término economía moral describe, entonces, la forma como se regulan muchas relaciones económicas según normas y valores en las comunidades de trabajadores rurales o urbanos y expresa la legítima resistencia a la economía del “libre mercado”.

Bibliografía

- ARISTÓTELES (1999), *Política*, São Paulo: Nova Cultura. Livro I, p. 143-168. (Coleção Os Pensadores).
- HIRSCHMAN, A. O. (1986), *A economia como ciência moral e política*, São Paulo: Brasiliense.
- POLANYI, K. (1980), *A grande transformação: as origens da nossa época*, 3. ed., São Paulo: Campus.
- SEN, A. (1992), Comportamento econômico e sentimentos morais, *Lua Nova*, São Paulo, n. 25, p. 103-130.
- SENAES/MTE (2006), *I Conferência Nacional de Economia Solidária*. Documento final, Brasília.
- SCOTT, J. C. (1976), *The moral economy of the peasant*, London: Yale University Press.
- (1985), *Weapons of the weak*, London: Yale University Press.
- TÉVOÉDJRÊ, A. (2002), *A pobreza, riqueza dos povos*, 3. ed., Petrópolis: Vozes.
- THOMPSON, E. P. (1971), The moral economy of the English crowd in the eighteenth century, *Past & Present*, n. 50, p. 76-131, Feb.
- (1998), A economia moral da multidão inglesa no século XVIII: Economia moral revisitada, En: *Costumes em comum*, São Paulo: Companhia das Letras, p. 150-266.
- WILK, R. (1996), *Economies and cultures: foundations of economic anthropology*, Indiana: Westview Press.

ECONOMÍA PARA LA VIDA

FRANZ J. HINKELAMMERT - HENRY MORA JIMÉNEZ

1. Una economía para la vida juzga a la libertad humana a partir de sus posibilidades de vida o muerte: el ejercicio de la libertad es solamente posible en el marco de la vida humana posibilitada. Su punto de partida es el análisis de la coordinación del trabajo social y de los criterios de factibilidad de las múltiples actividades humanas necesarias para producir un producto material que permita la supervivencia y el desarrollo de todos, a partir de una adecuada satisfacción de las necesidades humanas.

El ser humano, en cuanto que sujeto corporal, natural, viviente; se enfrenta en primer término a un ámbito de necesidades. Siendo el hombre un ser natural, esto es, parte integrante de la naturaleza, no puede colocarse por encima de las leyes naturales, leyes que determinan la existencia de necesidades humanas más allá de las simples “preferencias” (gustos)

de la teoría económica neoclásica. Estas necesidades no se reducen a las necesidades fisiológicas –aquellas que garantizan la subsistencia física, biológica de la especie–, pero obviamente las incluyen. Se trata más bien de necesidades antropológicas (materiales, afectivas y espirituales), sin cuya satisfacción la vida humana sencillamente no sería posible.

Para “elegir” hay que poder vivir, y para ello hay que aplicar un criterio de satisfacción de las necesidades a la elección de los fines. Estrictamente hablando, el ser humano (sujeto corporal) no es libre para elegir, sino libre para satisfacer sus necesidades. El que las pueda satisfacer en términos de sus preferencias forma parte de su libertad, pero necesariamente, ésta es una parte derivada y subordinada. Si hay necesidades, las preferencias o los gustos no pueden ser el criterio de última instancia de la orientación hacia los fines. El criterio básico debe ser, precisamente, el de las necesidades. Y cuando estas necesidades son sustituidas por simples “preferencias”, el problema de la reproducción de la vida es desplazado, si no eliminado, de la reflexión económica, pero este es de hecho el problema fundamental de la praxis humana y el punto de partida de una Economía para la Vida.

Elegir entre “alimento” y “entretenimiento” no se reduce a una mera cuestión de gustos o preferencias, sin poner en peligro la vida misma. El adicto que “prefiere” seguir consumiendo droga, aun renunciando a su alimentación, a su seguridad y a su vida afectiva, opta por la muerte. Pero una vez muerto ninguna otra elección es posible. En general, donde existen necesidades está en juego una decisión sobre vida o muerte, al decidirse sobre el lugar de cada uno en la división social del trabajo, en la distribución de los ingresos y en la posibilidad de satisfacer y potenciar tales necesidades. Por eso, nuestro punto de partida ha sido el sujeto de necesidades o el sujeto necesitado.

Independientemente de cuáles sean los gustos de una persona o de una colectividad, su factibilidad se basa en el respeto al marco de la satisfacción de las necesidades. La satisfacción de las necesidades hace posible la vida, la satisfacción de las preferencias puede hacerla más o menos agradable. Pero para poder ser agradable, “antes” tiene que ser posible. Debemos, por tanto, analizar este problema a partir del *círculo natural de la vida humana*, círculo o metabolismo que se establece entre el ser humano, en cuanto que ser natural (es decir, parte de la naturaleza), y su naturaleza exterior o circundante, en la cual la vida humana es posible y se desarrolla. En este intercambio entre el ser humano en cuanto que naturaleza específica y la naturaleza externa a él (medio biótico y abiótico), la naturaleza en general es humanizada (o deshumanizada) por el trabajo humano. El trabajo es, por tanto, el enlace de este círculo entre el ser humano y la naturaleza (Hinkelammert y Mora, 2001).

Para entender y orientar la praxis humana dentro de este metabolismo, ciertamente es pertinente el desarrollo de una *teoría de la acción racional*, ya se trate de una “gestión de la escasez” (teoría económica neoclásica), o una “gestión de la sostenibilidad” (economía ecológica). No obstante, una teoría de la acción racional, tal como la formula inicialmente Max Weber y la retoma el pensamiento económico neoclásico, se reduce a una teoría de la relación medio-fin, en la cual subyace un criterio de racionalidad instrumental propio del cálculo hedonista de utilidad (utilitarismo) y de las relaciones mercantiles (eficiencia formal). La reducción de toda reflexión teórica y de toda praxis humana a esta racionalidad instrumental medio-fin ha conducido a la humanidad a una crisis de sostenibilidad que hoy amenaza inclusive su sobrevivencia y la de la propia naturaleza.

En efecto, la acción racional medio-fin, aunque necesaria en contextos parciales y acotados, resulta ser una acción que tiene un núcleo irracional, por lo que es necesario trascenderla, superarla (mas no abolirla); supeditándola a una racionalidad más integral del respeto al circuito natural de la vida humana, que llamaremos, *racionalidad reproductiva*. Por eso, una teoría de la racionalidad humana tiene que analizar y desarrollar, no sólo esta acción racional medio-fin, sino también la posibilidad de que la misma praxis humana pueda supeditar la lógica de la racionalidad medio-fin a la racionalidad del circuito natural de la vida humana, en cuanto que racionalidad de la vida y de sus condiciones de existencia. Sin embargo, esta posibilidad de una praxis humana allende la racionalidad medio-fin (la racionalidad reproductiva), presupone el reconocimiento de que la relación entre estas dos racionalidades es conflictiva y que, por tanto, la simple ampliación de los criterios de la relación medio-fin no es capaz de asegurar esta racionalidad necesaria de la reproducción de la vida.

Dada esta conflictividad, hace falta una mediación entre ambas, en la cual se reconozca a la racionalidad del circuito natural de la vida humana como la última instancia de toda racionalidad; ya que es ésta la que suministra el criterio de evaluación de la racionalidad medio-fin. Sin embargo, esto a su vez presupone un reconocimiento anterior, que es el mutuo reconocimiento de los seres humanos como seres naturales y necesitados, ya que cada ser humano depende del otro, sustenta al otro, participa en el desarrollo del otro, comulgando de un mismo origen, de una misma aventura y de un mismo destino común. Sólo a partir de este reconocimiento del otro como ser natural, aparece la posibilidad de fijar el circuito natural de la vida humana como el condicionante de toda vida humana y, por consiguiente, también, de cualquier institucionalidad. Este es, por tanto, el punto de partida de toda reflexión económica, ya que sólo a partir de este reconocimiento del otro

como ser natural y necesitado, el ser humano llega a tener derechos y no puede ser reducido a un objeto de simples opciones de parte de él mismo y de los otros. Es por tanto, el reconocimiento de que el ser humano como sujeto viviente, la corporalidad del sujeto, sus necesidades y derechos, han de ser el punto de referencia básico, fundamental, para la evaluación de cualquier racionalidad económica y de toda organización económica institucionalizada. No, como es la norma dominante, la eficiencia abstracta o cualquiera de sus derivaciones (competitividad, tasa de crecimiento, productividad, tasa de ganancia, “libertad económica”, modernización, etc.).

2. Plantearse la pregunta por la sociedad alternativa que queremos nos lleva de inmediato a una pregunta fundamental de la política y de la filosofía política: ¿cuál es la mejor sociedad posible? Tomás Moro, en *Utopía*, Francis Bacon en *La nueva Atlántida* y Tomás Campanella en *La ciudad del sol*, fueron los primeros teóricos del Renacimiento y de la Modernidad que intentaron responder esta pregunta, aunque ya Platón lo había hecho en la Antigüedad Clásica en *La República*, su obra maestra. No obstante, la búsqueda de una sociedad perfecta suele convertirse en una trampa, e incluso, en el camino al totalitarismo.

En primer lugar, una respuesta a secas a la pregunta ¿cuál es la mejor sociedad posible? no es posible, por cuanto necesitamos un referente acerca de “lo mejor posible”. Esta referencia no la podemos tomar de ninguna ética preconcebida, porque no contendría un criterio de factibilidad. No podemos formular deberes ni modelos de sociedad sin antes determinar este marco de factibilidad.

Entonces, cualquier imaginación de la mejor sociedad posible tiene que partir de un análisis de “la mejor sociedad concebible”. Luego, la mejor sociedad posible aparece como una anticipación de la mejor sociedad concebible. El contenido de lo posible es siempre algo imposible que no obstante da sentido y dirección a lo posible. Y la política es el arte de hacer progresivamente posible lo imposible. Podemos partir de este análisis para replantear la contraposición tradicional entre socialismo y capitalismo, lo mismo que para evaluar la factibilidad de cualquier propuesta de sociedad perfecta, ya se trate de una sociedad comunista, una sociedad anarquista (sin instituciones) o una sociedad de mercado total (competencia perfecta).

Tomemos el ejemplo de la contraposición entre socialismo y capitalismo, que en gran medida sigue vigente en el debate teórico. Y tomemos a dos de sus principales representantes: Carlos Marx y Max Weber. Sin duda, Marx parte de una afirmación enteramente relevante: la afirmación de la vida humana concreta, corporal, y no de ningún

antropocentrismo abstracto. Piensa esta afirmación en términos de una plenitud que describe como “reino de la libertad” o comunismo, y en relación a ella concibe la sociedad socialista a la que aspira como una aproximación o anticipación en términos de “lo mejor posible”.

La conceptualización de tal plenitud es absolutamente radical, mientras que la sociedad por hacer aparece más bien como una sociedad factible que se realiza “lo más posible”. Weber, en cambio, ve con toda razón que este reino de la libertad es imposible, utópico, y lanza su crítica contra el mismo. Constata, con razón, que la abolición de las relaciones mercantiles –que Marx considera como parte de lo posible– cae en el ámbito de lo imposible. Sin embargo, en su propio análisis, Weber sigue el mismo esquema que le critica a Marx. En efecto, afirma que precisamente el capitalismo sí puede asegurar la reproducción material de la vida humana; pero como no puede sostener esta afirmación en términos empíricos, la concibe también en términos de una plenitud capitalista imposible, concepto que toma de los primeros análisis neoclásicos del equilibrio general de los mercados. A este tipo de utopías podemos llamarlas “utopías trascendentales”. Es la utopía del comunismo, es la utopía del anarquismo, es la utopía neoliberal del mercado total. Ahora bien, cualquier propuesta de sociedad que se relaciona con una plenitud perfectamente imposible, se distorsiona a sí misma, a partir del hecho de considerar su realización fáctica como pasos hacia aquella infinitud en relación a la cual ha sido concebida. La historia del siglo XX fue abundante en proyectos de construcciones utópicas con consecuencias desastrosas para el ser humano y la naturaleza.

El horizonte utópico de la praxis humana es, sin duda, un elemento central, esencial, de esta praxis; pero el mismo no puede formularse a partir de una sociedad perfecta que se pueda alcanzar a través de una aproximación cuantitativa calculable (aproximación asintótica), como si se tratara de una relación medio-fin. Al intentar este camino, transformamos el problema de la búsqueda de una mejor sociedad en un problema de progreso calculable, proceso que llega a ser destructivo al menos por tres razones: a) porque destruye toda la vivencia de la sociedad humana en este camino ficticio hacia la realización de la sociedad perfecta, b) porque elimina todo lo que no parece compatible con este progreso calculado, y con eso, se elimina prácticamente la realidad y c) porque promete la utopía a condición de renunciar a toda crítica, a toda resistencia. La utopía llega a ser el poder destructivo absoluto. Destruye la realidad porque si ésta no es compatible con los términos de la sociedad perfecta, entonces se tiene que eliminar la realidad incluso de las ciencias empíricas. La realidad sólo se percibe como empiria cuantifi-

cable, una abstracción que sustituye a la realidad en nombre de las ciencias empíricas. Sin embargo, la realidad es una realidad de la vida.

Real es aquello con lo cual se puede vivir y lo que se necesita para vivir: la naturaleza y la convivencia humana. Para volver a esta realidad, el punto de partida sólo puede ser la reivindicación del ser humano como sujeto, que insiste en sus necesidades y en sus derechos, en conflicto con la lógica propia de los sistemas institucionales. No se trata sólo de un conflicto de clases, sino fundamentalmente, del conflicto entre la posibilidad de la vida frente a la lógica propia de los sistemas.

Por tanto, debemos plantear la referencia utópica de otra manera. La utopía es una fuente de ideas sobre el sentido de la vida, una referencia para el juicio, una reflexión sobre el destino, una imaginación de los horizontes. Para no invalidar esta pretensión, la utopía jamás debe convertirse en un fin por realizar, ni siquiera de manera asintótica. La utopía no debe transformarse en *societas perfecta* que rige y que se impone sobre la realidad y sobre la voluntad de todos. La utopía es más bien una especie de “idea regulativa”, en el sentido kantiano del término (nos referimos al Kant de *Crítica de la razón pura*). Solamente como tal, la utopía no llega a ser nuevamente una cárcel, un muro o un campo de concentración; sino una fuente de vida y de esperanza. Esta es la Utopía Necesaria.

Podemos ahora intentar responder a la pregunta de partida sobre “la mejor sociedad posible”. No se trata de realizar lo utópico como tal, sino de aspirar a un estado, siempre en re-evolución, que aun no existe, pero que es deseable y posible de realizar. Hoy, el realismo político, o la política como arte de hacer posible lo imposible, tiene que proponerse un mundo, una sociedad, en la cual cada ser humano pueda asegurar su posibilidad de vida dentro de un marco que incluya la reproducción de la naturaleza, sin la cual la propia reproducción de la vida humana no es posible.

La libertad humana no puede consistir sino en una relación del sujeto con sus instituciones, en la cual el sujeto somete a las instituciones a sus condiciones de vida. En cambio, las “máquinas de libertad” (automatismo del mercado, leyes de la historia), prometen la libertad como resultado del sometimiento absoluto a las instituciones y sus leyes. No admiten ninguna “sujeticidad” del ser humano, que es transformado en una parte del engranaje de la “máquina de libertad” (David Friedman). Los sujetos libres son libres en el grado en el cual son capaces de relativizar la ley en función de las necesidades de la vida. La libertad no está en la ley, sino en la relación de los sujetos con la ley. Considerando la ley del mercado, la libertad consiste precisamente en poder someterla a las necesidades de los sujetos. El reconocimiento mutuo entre sujetos corporales y necesitados implica necesariamente la relativización de

cualquier ley en función de este reconocimiento. La ley vale solamente en el grado en el cual no impide este reconocimiento mutuo.

Veamos, a manera de ejemplo, el caso de la “libertad del consumidor”. Las relaciones mercantiles capitalistas interfieren de una determinada manera en la espontaneidad del consumidor, deformándola. Reemplazan la orientación por los valores de uso por otra basada en los valores de cambio y en la ganancia. Esta interferencia ocurre en todos los modos de producción, pero se vuelve predominante en la producción mercantil, ya que en esta ocurre también la predominancia de la especificación de la necesidad en general a través de las relaciones de producción. El consumidor pierde así su libertad. Reivindicarla significa interpelar, enfrentar y supeditar a las mismas relaciones mercantiles, en la medida en que se comporten como destructoras de la espontaneidad y, por tanto, de la libertad.

Una economía para la vida no se dedica al análisis de instituciones parciales –empresas, escuelas, sindicatos, etc.–, ni de instituciones globales –sistemas de propiedad, mercado, Estado–, sino a las formas de la organización y coordinación de la división social del trabajo, en las cuales estas instituciones se insertan. Porque en cuanto tales, deciden sobre la vida o la muerte del ser humano y, de esta manera, sobre la posible libertad humana.

La opción por la vida humana amenazada demanda una nueva solidaridad, aquella que reconoce que la opción por la vida del otro es la opción por la vida de uno mismo. El otro está en mí, yo estoy en el otro. Es el llamado del sujeto, el grito del sujeto. En nombre de este sujeto, toda ley absoluta, y en especial la ley del mercado, debe ser relativizada en relación a la posibilidad de vivir. Esta ley puede ser válida sólo en la medida en que respete la vida, no es legítima si exige o conlleva a la muerte, al sacrificio de vidas, al cálculo de vidas.

La racionalidad que responde a la irracionalidad de lo racionalizado sólo puede ser la racionalidad de la vida de todos, incluida la naturaleza, porque sólo hay lugar para la vida humana si existe una naturaleza que la haga posible. Y esta racionalidad de la vida sólo se puede fundar en la solidaridad entre todos los seres humanos. Se trata de una solidaridad necesaria, pero no por eso inevitable. Se puede enfrentar el proceso destructivo del mercado total solamente disolviendo las “fuerzas compulsivas de los hechos”, lo que únicamente es posible por una acción solidaria. Mientras que para el pensamiento neoclásico y neoliberal, la asociación y la solidaridad entre los seres humanos es vista como una distorsión (el equilibrio general competitivo exige agentes económicos atomísticos), para una economía de la vida son el medio para disolver estas “fuerzas compulsivas de los hechos”. (cf. Hinkelammert y Mora, 2003, 2005)

Bibliografía

- FRIEDMAN, David. (1989), *The Machinery of Freedom: guide to a Radical Capitalism*, Chicago, Open Court.
- HINKELAMMERT, F. J. y MORA JIMÉNEZ, H. M. (2003), Por una economía orientada hacia la vida. *Economía y Sociedad*, n. 22/23, mar./dez.
- (2005), *Hacia una economía para la vida*, San José: DEI.
- (2001), *Coordinación social del trabajo, mercado y reproducción de la vida humana: preludio a una teoría crítica de la racionalidad reproductiva*, San José: DEI.
- MAX-NEEF, M., ELIZALDE, A., HOPENHAYN, M., (1998), *Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Barcelona: Editorial Nordan-Comunidad.

ECONOMÍA PLURAL

JEAN-LOUIS LAVILLE

1. La economía plural es un abordaje de la economía real que parte del supuesto de que las relaciones entre los productores y entre estos y la naturaleza son regidas por principios económicos plurales y asumen formas institucionales igualmente diversas. Esta percepción analítica constituye una crítica a la identificación estrecha entre mercado y economía considerada por Karl Polanyi como un sofisma económico. Polanyi subraya el valor heurístico de replantear reflexivamente la definición de economía.

2. El término económico, generalmente empleado para designar determinado tipo de actividad humana, oscila entre dos polos de significación. El primer sentido –formal– proviene del carácter lógico de la relación entre fines y medios, aceptación que también origina la definición de lo económico por referencia a la escasez. El segundo sentido –substantivo– insiste en las relaciones entre hombres y entre estos y los medios naturales donde buscan su subsistencia. La definición sustantiva integra esas interdependencias como partes constitutivas de la economía.

Esas dos orientaciones hacia donde la economía humana puede tender provienen “de fuentes esencialmente diferentes” y son “ambas primarias y elementales”, como dice Menger (1923, p. 77). Dicha discusión ha sido olvidada, y no ha sido retomada en las presentaciones

de la economía neoclásica, que se caracterizan por una aprehensión de la economía en su sentido formal. Polanyi (1983) sugiere que esa reducción del campo del pensamiento económico causó una ruptura total entre lo económico y el ser vivo, tal como lo desarrollan economistas preocupados por una reflexión epistemológica acerca de su ciencia (Bártoli, 1977; Maréchal, 2001; Passet, 1996; Perroux, 1970). A partir de esa distinción se pueden resaltar dos rasgos característicos de la economía moderna.

La autonomización de la esfera económica asimilada al mercado será el primer rasgo. El ocultamiento del sentido sustantivo de la economía resulta en la confusión entre la economía y la economía mercantil al fin de ese largo “repliegue”, que puede ser observada en la adopción de la definición formal de la economía, cuyas etapas son descritas por Passet, de los fisiócratas a los neoclásicos (Passet, 1996).

La identificación del mercado en tanto instancia autorregulada constituye un segundo rasgo característico de la economía moderna. Las hipótesis racionalista y atomista acerca del comportamiento humano permiten el estudio de la economía a partir de un método deductivo por agregación de comportamientos individuales gracias al mercado, sin tener en cuenta el cuadro institucional donde se conforman. Al considerar el mercado como autorregulador, es decir, como mecanismo de correlación de la oferta y demanda de precios, se omiten los cambios institucionales necesarios para que aquél se produzca y se dejan de lado las estructuras institucionales que lo hacen posible.

A esos dos puntos desarrollados por Polanyi (1983) se puede agregar un tercero enfatizado por diversos autores, tales como Marx, Mauss y Weber: la identificación de la empresa moderna con la empresa capitalista. En una economía capitalista basada en la propiedad privada de los medios de producción, generar bienes supone una ganancia posible para los dueños de capitales. La empresa es una “unidad económica de ganancias” y “la cuenta de capital está, por lo tanto, en el fondo de la forma racional de la economía rentable”, dado que permite calcular si hay un excedente “con relación al valor estimable en dinero de los medios invertidos en la empresa” (Weber, 1991, p. 14-15). El reconocimiento de la sociedad por acciones propicia una concentración inédita de capital, pues los derechos de propiedad pueden ser cambiados sin que sus dueños necesiten conocerse y, además, la mediación de la bolsa de valores garantiza paralelamente una liquidez de sus bienes.

Finalmente, la economía abordada como la combinación entre el mercado autorregulador y la sociedad de capitales permite otro desarrollo: el proyecto de una sociedad arraigada en el mecanismo de su propia economía. Cuando no conoce límites, la economía de mercado resulta en la sociedad de mercado, en la cual el mercado tiende a abarcar y a orga-

nizar la sociedad; la búsqueda de la ganancia privada materializa el bien público sin pasar por la deliberación política. Al surgir una utopía de mercado autorregulador, la modernidad democrática se diferencia de las otras sociedades humanas donde existieron elementos de mercado sin que se tuviera como objetivo ordenarlos en un sistema autónomo.

El objetivo de la sociedad de mercado resultó imposible de alcanzar, dado que la sociedad reaccionó a esa perspectiva recurriendo principalmente a la solidaridad. Esa noción constituyó una referencia al establecimiento de una regulación democrática de la economía, acerca de la cual Mauss (2001) reflexiona en las conclusiones del *Ensayo sobre el Don*. En ese trabajo, el autor insiste en las relaciones entre reciprocidad y redistribución. Los registros institucionales de esa regulación han sido múltiples.

Contra la reducción de la economía al mercado, se movilizó el principio de la redistribución. La economía no mercantil es otro extremo tan constitutivo de la modernidad democrática como la misma economía mercantil, correspondiendo a la economía que otorga a la redistribución la función de distribución de bienes y servicios. Al emerger la cuestión social, se presenta la necesidad de promover instituciones capaces de neutralizar los efectos políticamente no deseables. El Estado social otorga derechos individuales a los ciudadanos que se benefician, así, de una garantía que cubre los riesgos sociales o de una asistencia que es un último recurso para los más pobres. De esta forma, el servicio público se define por la prestación de bienes o servicios que reviste una dimensión de redistribución (de los ricos hacia los pobres, de los activos hacia los inactivos, etc.), cuyas reglas se establecen por una autoridad pública sometida al control democrático.

Contra la confusión entre mercado y mercado autorregulador se produjo un bloqueamiento del mercado mediante su encuadre institucional. Aunque exista una tendencia de desencastamiento del mercado propia de la Modernidad, la misma se ha neutralizado por reacciones recurrentes de la sociedad con el objetivo de “socializar” el mercado, es decir, enmarcarlo en un conjunto de reglas elaboradas a partir de un proceso político de deliberación. Se puede considerar esa tensión entre desencastamiento y encastramiento como constitutiva de la economía mercantil moderna.

Históricamente, la meta hacia el establecimiento de un mercado autorregulador engendró la creación de instituciones reguladoras. “La mayoría de los mercados de hoy son, más que nada, reglas, instituciones, redes que encuadran y controlan la formación y la unión de la oferta y la demanda”; no obstante, son contestados por impulsos de desregularización, que recurren al “alineamiento de esos diversos mercados a la

norma ideal e impersonal del mercado de competencia perfecta, para la desocialización de los mercados” (Gadrey, 1999).

Se suman a esos ímpetus hacia la desregularización los intentos de fundar y legitimar prácticas e instituciones no capitalistas. En empresas cuyos derechos de propiedad pertenecen a los inversores, el objetivo se restringe a la maximización de las ganancias, mientras el factor trabajo está subordinado a esa lógica de acumulación. Ante ese modelo ampliamente dominante, los análisis mostraron la existencia de diversas formas de propiedad, o sea, de personas que pueden tener los derechos de propiedad. Al contrario de las empresas capitalistas, algunas empresas no pertenecen a inversores, sino a otro tipo de *stakeholders* y, consecuentemente, sus objetivos no son los de la acumulación de capital. En ellas, la operacionalización de la acción económica se remite más bien a la reciprocidad, en la cual el “vínculo se sobrepone al bien”, antes que a la maximización del interés individual.

Las reacciones a la utopía de la sociedad de mercado han sido variadas, manifestándose como movilización de otros principios económicos, creación de instituciones limitando y editando reglas para la esfera del mercado o la adopción de formas de propiedad distintas de las capitalistas. Así, se ve que, en la modernidad democrática, la economía presenta un doble movimiento: el primero expresa la tendencia a su desencastamiento, y el segundo refleja la tendencia al reencastamiento democrático de la economía, en el cual la referencia a la solidaridad resulta ser primordial. La extensión del mercado “ha encontrado un contra-movimiento controlando esa expansión” (Polanyi, 1983, p. 179), motivo del pasaje hacia “una gran transformación” que hubiera liberado la sociedad de las amenazas que el liberalismo económico hacía pesar sobre ella.

Como lo recuerda Dumont (1983), ese cambio tuvo su ápice en los regímenes fascistas y comunistas, en la destrucción de la libertad y el reinado de la opresión. Para el autor, no se ha podido garantizar la conciliación entre libertad e igualdad mediante la gran transformación pretendida por los gobiernos totalitarios, sino por “una alianza sin fórmula precisa” propia de la socialdemocracia. Así designando a los acuerdos entre mercado y Estado, propios del período de expansión subsecuente a la Segunda Guerra Mundial, Dumont subestima la coherencia de las sociedades industriales fordistas y providencialistas. En éstas, las reglas sociales eran impuestas a la economía mercantil mediante la legislación y la negociación colectiva. Igualmente, se organizaba un amplio conjunto redistributivo de la economía no mercantil, cuyas reglas eran emitidas por el Estado social. No obstante, resalta correctamente el autor, el carácter reversible de esos acuerdos, cuyos fundamentos fueron minados por la ofensiva neoliberal, exonerando el mercado de cier-

tas reglas sociales percibidas como exceso de rigor y deslegitimando una economía no mercantil cuya debilidad residía en la burocratización a través de la sujeción del usuario. Esa reversibilidad se hizo patente a principios del siglo XXI.

Con la vuelta de la utopía de la sociedad de mercado por vía del neoliberalismo, el tono de la réplica democrática se muestra crucial. En su ausencia, el deseo de liberación corre el riesgo de invertirse, creciendo el fundamentalismo y las tensiones identitarias como resultado de la globalización del mercado y de su extensión a áreas antes no abarcadas. Si ese riesgo es verdadero y comprobado por eventos dramáticos es porque la perspectiva de la sociedad de mercado ya se ha mostrado incompatible con la democracia del siglo XX. Cuando la visión económica del mundo se vuelve un fin en sí mismo termina por negar a los procesos democráticos, el derecho a definir un sentido y un proyecto humano (Roustang, 2002). Retomar los acuerdos anteriores es un proyecto destinado al fracaso. Por ejemplo, el progreso social ya no puede ser garantizado por las deducciones sobre la economía mercantil porque hay nuevas dificultades. Aunque convendría restringir el mercado para que no se extendiera a todas las esferas de la vida humana, preservando las relaciones solidarias, igualmente convendría que el crecimiento mercantil fuera lo más elevado posible, para obtener la mayor cantidad de medios para financiar a los sistemas de redistribución que demuestran la solidaridad entre grupos sociales.

3. Con miras a salir de ese trance, hace falta considerar todos los procedimientos que concretamente rechazan una mercantilización creciente de la vida social. Esa es la gran importancia de las experiencias de economía solidaria. Por su presencia multiforme, ellas están compuestas de acciones que contestan las evoluciones presentadas por la ideología neoliberal como irreversibles.

Esas iniciativas podrán contribuir para la realización de un proyecto de democratización de la economía y de la sociedad si logran agruparse más allá de sus inserciones sectoriales y profundizar la evaluación de sus aspectos más relevantes y sus implicaciones para las regulaciones públicas, así como unirse a la economía social y a los movimientos sociales que compartan sus metas.

Lo que se plantea es la posibilidad de que haya instituciones en condición de asegurar la pluralización de la economía para ubicarla en un cuadro democrático, algo que la lógica de las ganancias materiales compromete al volverse única e ilimitada. Sólo se puede buscar la respuesta a esa cuestión en invenciones institucionales ancladas en prácticas sociales, pues éstas podrán señalar el camino hacia la reinscripción

de la economía en las normas democráticas. La reflexión acerca de la conciliación entre igualdad y libertad, que sigue siendo el punto clave de la democracia en una sociedad compleja, sólo puede progresar mediante la consideración de las reacciones que emanan de la sociedad. Este es otro punto respecto al cual Mauss y Polanyi están de acuerdo: el analista debe basarse en prácticas para reportar y examinar su existencia, es decir, necesita partir del “movimiento económico real” y no de un proyecto de reforma social pegado a la realidad.

Así, emerge una concepción de cambio social en el cual “no prevalecen absolutamente esas alternativas revolucionarias y radicales, esas elecciones brutales entre dos formas contradictorias de sociedades”, sino que “es y será llevado a cabo mediante procesos de construcción de grupos y de instituciones nuevas, al lado y por encima de las antiguas”. (Mauss, 2001, p. 265).

Con Mauss y Polanyi se dibujan los fundamentos teóricos de un abordaje plural de la economía y se inicia una reflexión acerca del cambio social que no se satisface con la evocación ritual de una transformación completa del sistema. En esa concepción de cambio, hace falta impulsar, en un marco democrático, la evolución de las relaciones de fuerza, para que la pluralidad de los modos de institución o de inscripción social de la economía pueda ser plenamente legitimada. El abordaje plural de la economía permite renovar los términos del debate entre reformismo y radicalismo.

Bibliografía

- BARTOLI, H. (1977), *Economie et création collective*, Paris: Economica.
- DUMONT, L. (1983), Préface. En: POLANYI, K., *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris: Gallimard.
- GADREY, J. (1999), La gauche et le marché: une incompréhension plurielle, *Le Monde*, 10 mar.
- LAVILLE, J.-L. (1994), *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- MARÉCHAL, J. P. (2001), *Humaniser l'économie*, Paris: Desclée de Brouwer.
- MAUSS, M. (2001), *L'essai sur le don, sociologie et anthropologie*, 9^{ème} édition, Paris: PUF (ed. 1950).
- MENGER, C. (1923), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne: Edition Carl Menger.
- PASSET, R. (1996), *L'économique et le vivant*, Paris: Economica.
- PERROUX, F. (1970), Les conceptualisations implicitement normatives et les limites de la modélisation en économie, *Economie et société, Cahiers de l'ISEA*, tome IV, n. 12, déc.

- POLANYI, K. (1977), *The Livelihood of Man*, editado por H. W. Pearson, New York: Academic Press.
- (1983), *La grande transformation*, Paris: Gallimard.
- ROUSTANG, G. (2002), *Démocratie: le risque du marché*, Paris: Desclée de Brouwer.
- WEBER, M. (1991), *Histoire économique: esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris: Gallimard.

ECONOMÍA SOCIAL

JACQUES DEFOURNY

1. La economía social, en una definición resumida, se refiere a las actividades económicas de una sociedad de personas que buscan la democracia económica asociada a la utilidad social. Ampliando el alcance de significados, a esta definición se le puede agregar el concepto de solidaridad y, concretamente, la hibridación de recursos mercantiles, no mercantiles y no monetarios. En los países industrializados, se percibe, cada vez más claramente, que una parte significativa de las actividades productivas no encaja en la distinción que se suele hacer entre el sector privado (que busca la ganancia) y el sector público (que busca el interés general), que, no obstante, conforma el marco de lectura más común. Aún teniendo en cuenta toda la esfera de las actividades e intercambios domésticos, esa realidad sigue siendo verdadera. Lo que se ha descubierto, desde fines del siglo XX, es la importancia significativa de las empresas y organizaciones que reúnen modos de creación y de gestión privados, colectivos (de tipo asociativo), con finalidades no centradas en las ganancias.

2. Aunque la economía social moderna haya tenido sus expresiones más relevantes en Europa a lo largo del siglo XIX, su pre historia remonta a las formas más antiguas de asociaciones humanas. En el Egipto de los faraones, en la Antigüedad greco-latina, en Europa de la Edad Media, en China Imperial o en América Precolombina, había grandes cantidades de grupos profesionales, religiosos o artísticos, o sistemas muy variados de ayuda mutua. Esos diversos modos de vida asociativa eran, en su mayoría, vigilados, controlados e incluso reprimidos por los poderes instituidos que veían en ellos posibles focos de contestación al orden establecido. Por ello, se puede afirmar que, a lo largo de los siglos, la génesis de la economía social moderna se confundió

ampliamente con el lento surgimiento de una verdadera libertad de asociación.

En los países occidentales, diversas iniciativas de tipo cooperativo y mutualista desarrollaron esa libertad creciente en el campo socioeconómico ya en la primera mitad del siglo XIX. En la época, los asociacionismos obreros y campesinos se inspiraban en varias corrientes de ideas que pautaron toda la trayectoria de la economía social y que subrayaron su pluralismo político-cultural desde los orígenes hasta sus manifestaciones contemporáneas (Gueslin, 1987).

Con las utopías de Owen, King, Fourier, Saint-Simon y Proudhon, entre otros, el socialismo asociacionista cumplió un rol fundamental. Hasta 1870, los pensadores del socialismo asociacionista, que promovían principalmente las cooperativas de productores, se sobrepusieron incluso sobre el movimiento obrero internacional, hasta el punto de que, a menudo, se identificaba el socialismo con la economía social. El mismo Marx se mostró, en un primer momento, favorable al desarrollo de las cooperativas antes que sus tesis colectivistas se volvieran centrales para tu teoría.

También el cristianismo participó del desarrollo de la economía social. Diversas iniciativas se originaron en el bajo clero y en comunidades cristianas; no obstante, al nivel de la Iglesia-institución, la encíclica *Rerum Novarum*, de 1891, manifestó un estímulo especial a la economía social. De modo general, los cristianos sociales de la época deseaban “órganos intermediarios” para luchar, por un lado, contra el aislamiento del individuo, falla del liberalismo y, por otro, contra la absorción del individuo por el Estado, trampa del jacobinismo. Fue principalmente bajo esa perspectiva filosófica que Raiffeisen fundó, en Alemania, la primera caja rural de ahorro y crédito.

Algunos pensadores del liberalismo demostraban también una apertura hacia la economía social. Poniendo a la libertad económica por encima de todo y rechazando a las eventuales ingerencias del Estado, ellos insistían sobremanera en el principio de la autoayuda (*self-help*). En ese sentido, fomentaban las asociaciones de ayuda mutua entre los trabajadores. Aunque sus posturas no fueran totalmente idénticas, es posible relacionar dos grandes personalidades de la historia del pensamiento económico a esa escuela liberal: Walras, por la importancia otorgada a las asociaciones populares, y Mill, por la defensa de la superación del asalariado mediante la asociación de trabajadores.

Se podría citar aún otras corrientes del pensamiento, como el “solidarismo” de Gide, sin embargo, la lección más importante es que, en Europa, se forjó la economía social moderna en el entrecruce de las grandes ideologías del siglo XIX. Ninguna de ellas puede reivindicar, por ende, la paternidad exclusiva del concepto.

3. De un modo amplio, hay dos grandes maneras de describir, a principios del siglo XXI, a la economía social, cuya definición más adecuada proviene de la combinación entre ambas. La primera manera consiste en identificar las principales formas jurídicas o institucionales de la mayoría de las iniciativas actuales de la economía social, cuyos componentes son las empresas de tipo cooperativo, las mutuales, las organizaciones asociativas y las fundaciones. Ese abordaje surgió en Francia, principalmente en el círculo de la *Revue des Études Coopératives, Mutualistes et Associatives*, pero es una práctica que va mucho más allá de ese país, dado que tres o cuatro de sus principales componentes pueden ser encontrados prácticamente en todo el mundo.

El marco inicial de las empresas de tipo cooperativo son los Pioneros de Rochdale (Manchester, 1844). De rápida internacionalización, este proyecto alcanzó a todas las latitudes a principios del siglo XXI, puesto que la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) reúne más de 750 millones de cooperados, distribuidos en los cinco continentes (Birchall, 1997). Además, la cooperación se convirtió en un gran árbol que sigue ramificándose en cooperativas agrícolas, sociales, de ahorro, crédito, consumo, seguros, distribución, vivienda, de trabajadores, entre otras (Desroche, 1976). También se puede vincular ese primer componente de la economía social a diferentes tipos de iniciativas que, principalmente en los países del Sur, no tienen un estatuto o rótulo explícitamente cooperativo, aunque se refieran más o menos a las mismas reglas y prácticas. Este es el caso de innumerables sindicatos o uniones de productores, de ciertos grupos de campesinos, de artesanos o pescadores, de diversas cajas de ahorro y “*credit unions*”, además de las organizaciones cuyo nombre remite sólo a una lengua o cultura locales (Develtere, 1998). En los países industrializados, también se clasifican así a ciertas empresas que no se constituyen en tanto cooperativas, pero cuya finalidad es social.

Las sociedades mutuales, o de ayuda mutua, existen en casi todo el mundo y desde hace mucho. Se institucionalizaron progresivamente y se volvieron, en diversos países industrializados, actores importantes de los sistemas de seguridad social (Dreyfus y Gibaud, 1995). En una perspectiva Norte-Sur, el mutualismo también abarca a un gran número de organizaciones con los más diversos nombres, que permiten que las comunidades locales se auto organicen en un sistema previsional colectivo. Ello ocurre particularmente en los países cuyos sistemas nacionales de seguridad social son incipientes y cubren solamente una pequeña parte de la población. Esas organizaciones pueden mutualizar riesgos que van desde aquellos relacionados a la salud (pago de tratamiento, compra de medicamentos, gastos de hospitalización), hasta el óbito y los funerales o pescas y cosechas insuficientes.

Las organizaciones asociativas se basan en el hecho de que la libertad de asociación es formalmente reconocida en gran parte de los países del mundo, expresándose en formas jurídicas muy variadas y en ambientes más o menos favorables. En la práctica, forman parte de ese tercer componente de la economía social todas las otras formas de libre asociación de personas en aras de la producción de bienes o servicios, sin objetivo principal de ganancias. Está claro que, en este caso, también las denominaciones son sumamente diversificadas y las realidades de campo suelen ser bastante densas. En gran parte de los países industrializados, las asociaciones representan de 5 a 15% del empleo asalariado, y el trabajo voluntario movilizado por ellas puede llegar a hasta un cuarto de los ciudadanos (Saamon et al., 1999).

A nivel europeo, se formó en los años 1990 una “Conferencia permanente de las cooperativas, mutuales, asociaciones y fundaciones” (CEP-CMAF), que pretende representar al conjunto de la economía social ante las instancias de la Unión Europea. Tal como sugiere esa iniciativa, un cuarto componente de la economía social son las fundaciones, instituciones privadas no centradas sólo en ganancias. Se puede indagar si no se debe presentar esa cuestión en términos diferentes para el caso de las fundaciones implementadas por organizaciones de los otros tres componentes de la economía social y, en el caso de las fundaciones vinculadas a grandes grupos capitalistas, cuyo fundamento de tipo asociativo no se percibe ni siquiera indirectamente.

La segunda manera de caracterizar a la economía social consiste en subrayar los rasgos comunes de las empresas y organizaciones que agrupa. Esos rasgos se ubican, de un lado, en los objetivos de la actividad y, de otro, en sus modos de organización. Entre las diversas formulaciones posibles de esas características, propias de la economía social, una de ellas reúne a diferentes fuentes, intentando ser concisa, con base en cuatro principios mayores: a) finalidad de prestación de servicios a los miembros o a la colectividad, siendo el lucro una cuestión secundaria; b) autonomía de gestión; c) control democrático por los miembros; d) las personas y el objeto social se sobreponen al capital en la distribución de los excedentes.

Al elegir la prestación de servicios como finalidad, se enfatiza el hecho de que la economía social es un servicio prestado a los miembros directamente involucrados en la actividad o a una colectividad más amplia, y no un instrumento de relación financiera para el capital invertido. Sacar eventuales excedentes es, entonces, un medio de realizar ese servicio, pero no la motivación principal de la actividad.

La autonomía de gestión tiene como objetivo, principalmente, distinguir a la economía social de la producción de bienes y servicios de los

poderes públicos. De hecho, las actividades económicas realizadas por éstos no cuenta, generalmente, con autonomía total, que es un motor esencial de cualquier dinámica asociativa.

La democracia en el ámbito de control remite teóricamente a la regla “una persona, un voto” (y no “una acción, un voto”) o al menos a una estricta limitación del número de votos por miembro en los órganos soberanos. Más allá de la diversidad de las prácticas efectivas, ella subraya más que nada el hecho de que la calidad de miembro y la participación en las decisiones no dependen, primeramente, tal como en las empresas clásicas, de la importancia del capital que posee.

Finalmente, el cuarto principio abarca prácticas muy variadas entre las empresas de economía social. Ellas son la remuneración limitada del capital, la distribución de los excedentes entre los trabajadores o entre los miembros usuarios en forma de dividendos, reserva de ganancias para el desarrollo de la actividad o su asignación inmediata para fines sociales, entre otras.

4. En el ámbito de la economía social, se tienden a oponer las grandes organizaciones, a menudo antiguas y fuertemente institucionalizadas, a una “nueva economía social” o una “economía solidaria” emergente. Sólo ésta traería innovaciones sociales y ebulliciones democráticas ante el planteo de problemas relevantes en este inicio de siglo: desarrollo de los servicios de proximidad, rehabilitación de los barrios pobres, auxilio a las personas mayores o con dificultades, comercio justo, finanzas éticas y solidarias, agricultura sustentable, gestión ambiental de los residuos o inserción profesional de personas poco calificadas. Obsérvese que, en este último campo, dado el gran número de iniciativas, se puede confundir el segmento “economía social de inserción” con el conjunto de la economía social, infinitamente más vasto (Defourny, Favreau y Laville, 1998).

Aunque existan diferencias evidentes entre las diferentes generaciones de economía social, hay que recordar que la economía social más antigua no conforma un conjunto homogéneo: está, antes que nada, constituida por sucesivas empresas que aceptaron los desafíos de su época (Demoustier, 2001). Además, sus éxitos y crecimiento desencadenaron una necesidad mayor de institucionalización, cuestionando a veces aunque no siempre los principios fundadores. Finalmente, es cada vez más frecuente que las organizaciones tradicionales establezcan asociaciones significativas con iniciativas nuevas, tal como lo que ocurre, en Québec, con el desarrollo económico comunitario (Favreau y Lévesque, 1996).

A pesar de las reservas, ese primer eje de los debates tiene la ventaja de subrayar tensiones que siempre animaron a la economía social, dado que necesita garantizar permanentemente un doble anclaje. Debe

partir de la sociedad civil y de sus movimientos para mantener su impulso y su capacidad creadora; en contrapartida, debe insertarse decididamente en el panorama socioeconómico, osando pasar de la experimentación a prácticas más amplias y forzosamente más estructuradas siempre que sea posible.

Indudablemente son más fecundos los embates del abordaje “economía social” con otros marcos de análisis, que de hecho se muestran más complementarios que competidores. Diferentes autores desarrollaron representaciones “tripartitas” del tercer sector, subrayando en diversas iniciativas las interacciones verificadas entre tres grandes categorías de actores (las familias, las empresas y el Estado) y la combinación entre modos de intercambio y tipos de recursos (no mercantiles, mercantiles y no monetarios). La principal contribución de esos abordajes es subrayar las dinámicas sociopolíticas vigentes en el tercer sector, así como sus diferentes evoluciones posibles a lo largo del tiempo (ver, en particular, Evers y Laville, 2004).

En otro registro, hay trabajos recientes acerca del concepto de empresa social, principalmente los de la red europea EMES (Borzaga y Defourny, 2001). Estos revelan lógicas empresariales, aceptación de riesgos económicos y procesos de innovación cada vez más presentes, aunque poco se asemejen al abordaje clásico de la economía social.

Aunque la literatura acerca del “*nonprofit sector*”, rica y muy internacional, aclare determinados componentes de la economía social (principalmente las asociaciones y las fundaciones), ella ignora completamente a las cooperativas y al menos a una parte de las mutuales, en pos de la “imposición de la no distribución de las ganancias”, que supuestamente se impone a toda organización “*non-profit*” (Nyssens, 2000). La idea de economía social, al contrario, es más amplia, pues no excluye la búsqueda de ganancia si su asignación y modos de gestión de la empresa son no capitalistas. El abordaje “economía social” es el que mejor demuestra la inserción de los componentes de esa economía en una misma matriz histórica íntimamente asociada a las especificidades del modelo social europeo. Ese abordaje también parece más fecundo bajo una perspectiva Norte-Sur, en la medida que la mejora de las condiciones de vida en muchos países implica, a menudo, la división de las ganancias entre miembros de cooperativas y otros grupos de productores. Asimismo, también permite señalar las condiciones de surgimiento y desarrollo que, aunque no sean realmente idénticas, revelan convergencias sorprendentes entre la abundancia asociativa del Norte y la escalada de las sociedades civiles en el Sur y la multiplicación de sus iniciativas socioeconómicas (Defourny y Develtere, 1999).

Bibliografía

- BIRCHALL, J. (1997), *The international co-operative movement*, Manchester: Manchester University Press.
- BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Dir.) (2001), *The emergence of social enterprise*, London: Routledge.
- DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P. (1999), Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud. En: DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P.; FONTENEAU, B. (Dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*. Bruxelles: De Boeck.
- DEFOURNY, J.; FAVREAU, L.; LAVILLE, J.-L. (Ed.) (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, un bilan international*, Paris: Desclée de Brouwer.
- DEFOURNY, J.; MONZÓN CAMPOS, J. L. (Ed.) (1992), *Économie sociale: the third sector*. Bruxelles: De Boeck.
- DEMOUSTIER, D. (2001), *L'économie sociale et solidaire*, Paris: La Découverte et Syros.
- DESROCHE, H. (1976), *Le projet cooperative*, Paris: Les Editions Ouvrières.
- DEVELTERE, P. (1998), *Économie sociale et développement*, Bruxelles: De Boeck.
- DREYFUS, M.; GIBAUD, B. (Ed.) (1995), *Mutualités de tous les pays*, Paris: Mutualité Française.
- EVERS, A.; LAVILLE, J.-L. (Ed.) (2004), *The third sector in Europe*, Cheltenham, UK; Northampton, USA: Edward Elgar.
- FAVREAU, L.; LÉVESQUE, B. (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.
- GUESLIN, A. (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Paris: Economica.
- NYSENS, M. (2000), Les approches économiques du tiers-secteur. Apports et limites des analyses anglo-saxonnes d'inspiration néo-classique. *Sociologie du travail*, n. 42, p. 551-565.
- SALAMON, L. M.; ANHEIER, H.; LIST, R et al. (1999), *Global civil society: dimensions of the nonprofit sector*, Baltimore: John Hopkins University.

ECONOMÍA SOLIDARIA

JEAN-LOUIS LAVILLE - LUIZ INÁCIO GAIGER

1. La economía solidaria es un concepto ampliamente utilizado en varios continentes, con diversas acepciones alrededor de la idea de solidaridad, en contraste con el individualismo utilitarista que caracteriza el comportamiento económico predominante en las sociedades de mercado.

El término surgió en la década de 1990 cuando, por iniciativa de ciudadanos, productores y consumidores, surgieron diversas actividades económicas organizadas según principios de cooperación, autonomía y gestión democrática. Las expresiones de la economía solidaria se han multiplicado rápidamente, en diversas formas: colectivos de generación de ingresos, comedores populares, cooperativas de producción y comercialización, empresas de trabajadores, redes y nodos de trueque, sistemas de comercio justo y de finanzas, grupos de producción ecológica, comunidades productivas autóctonas, asociaciones de mujeres, servicios de cercanía, etc. Esas actividades tienen en común la primacía de la solidaridad sobre el interés individual y la ganancia material, reflejada en la socialización de los recursos productivos y la adopción de criterios igualitarios.

Se promueve la solidaridad entre los miembros de esas iniciativas, que establecen entre sí un vínculo social de reciprocidad como fundamento de sus relaciones de cooperación. Asimismo, se extiende la solidaridad a los sectores sociales expuestos a mayores necesidades, principalmente a través de la movilización de trabajadores desempleados y de servicios de atención a personas desamparadas. Gracias a su inserción social y comunitaria, la economía solidaria cumple con diversas funciones en áreas como salud, educación y preservación ambiental. Aún se estimula la solidaridad mediante la participación ciudadana en cuestiones de interés común. El hecho lleva a la creación de espacios públicos de cercanía, cuya autonomía con relación a los espacios de poder instituidos contribuye para sedimentar las bases de un modelo democrático dialógico, en el cual el sistema representativo se expone a la presión legítima de mecanismos constituidos de participación directa.

A principios del siglo XXI, la aceleración de los movimientos del capital, que se desprenden de su naturaleza social y de sus compromisos con la colectividad, se choca con la satisfacción decreciente de las necesidades humanas y con la perpetuación de la pobreza en amplias regiones del planeta. Ante esas mutaciones de la economía y de la política, es crucial encontrar respuestas. La reconstitución de las condiciones objetivas y subjetivas de la transformación social requiere doble atención hacia las iniciativas que comporten, aunque incipiente y en pequeña escala, la capacidad de instituir otras formas de vida repletas de valor de justicia, de un ethos redistributivo y de una oportunidad de humanización. En particular, es importante valorar las experiencias que nacen de la auto organización, que defienden los derechos básicos del trabajo y que apuestan a la asociación y a soluciones colectivas, formando la base de experiencias y de convicciones morales e intelectuales indispensables a la construcción de nuevos rumbos para la sociedad.

2. La economía solidaria evoca la larga historia asociativa de los trabajadores, iniciada a principios del siglo XIX. Desde entonces, esa vertiente ha buscado ensanchar la experiencia humana, manteniendo vigentes otros principios de producción de bienes, de organización del trabajo y de la circulación de la riqueza, distintos de la racionalidad estricta del capital. A pesar de los reveses encontrados y de las fases de reflujo, esa historia refleja la imposibilidad de que muchos trabajadores vivan según las oportunidades ofrecidas por el mercado, siguiendo a su sociabilidad intrínseca. Manifiesta, principalmente, la persistencia de sistemas de vida que no separan las relaciones económicas de las relaciones sociales y no se moldean según principios utilitaristas.

En los países periféricos, siempre han subsistido prácticas económicas ancladas en lazos de reciprocidad, en las cuales la producción material se subordina a las necesidades colectivas y preserva un sentido primordialmente social. Ante todo a partir de la economía popular, se conformaron experimentos genuinos en Latinoamérica, como alternativas para trabajadores rurales y urbanos, indígenas e inmigrantes que valoraron las prácticas autóctonas de ayuda mutua e hicieron que su sentimiento comunitario se superpusiera sobre el desorden introducido por el capital. Desde entonces, aún bajo formas mitigadas, la cooperación siguió siendo un elemento estructurante de la vida económica de grandes partes de la población. En Europa, la diseminación de la Economía Social refleja la importancia otorgada a las personas y sus colectividades sobre los objetivos de acumulación económica, resultando en la constitución de los derechos ciudadanos y la profundización de la democracia. Al Sur y al Norte, ese legado explica la amplitud de la economía solidaria y su fuerza de convergencia entre experiencias, demandas y expectativas de diversos segmentos sociales, con sus tradiciones propias de lucha y organización.

En su comienzo, la sociedad moderna orientada a la producción de mercancías parecía estar adecuadamente fundada en el nuevo orden social, basado en la previsibilidad y constancia de su principio organizador, que vendría a reemplazar definitivamente el orden anterior. No obstante, la economía de mercado no realizó dichas promesas, muy al contrario, su difusión engendró problemas sociales dramáticos, tales como las disparidades entre riqueza y miseria. Activistas sociales, intelectuales y obreros propugnaron un mecanismo de cooperación opuesto a la lógica del interés, mediante el vínculo asociativo, instituido voluntariamente y cultivado a través de actividades económicas. Fundamentada en la igualdad, la asociación reforzaría el poder de acción colectiva de los trabajadores hacia la defensa de cambios institucionales.

Entre los principales antecedentes de esa época se subraya el cooperativismo obrero formado en las luchas de resistencia contra la Revolución Industrial. Uno de sus precursores, Robert Owen, fue posiblemente el más importante iniciador del movimiento socialista y siempre se enorgulleció de probar sus proposiciones en la práctica social y económica. Primeramente, en la industria textil en New Lanark; luego, en la colonia cooperativa de New Harmony, en los Estados Unidos; más tarde, al frente del potente movimiento sindical, preconizando la formación de cooperativas para tomar a los mercados capitalistas; finalmente, en la creación del Labour Exchange, predecesor de los sistemas y nodos de trueque establecidos desde los años 1980, en países del Norte y del Sur. (v. Cooperativismo)

Otro antecedente importante de la economía solidaria son las cooperativas de consumo. El ejemplo más célebre es el de la Sociedad de los Pioneros Equitativos de Rochdale, de 1844. En pocas décadas de expansión, los Pioneros formaron un conglomerado con más de 10.000 socios en su fase áurea. A fines del siglo XIX, el cooperativismo se convirtió en un gran movimiento social: al lado de las cooperativas de consumo y de producción, se constituyeron las cooperativas de crédito, ideadas por Schulze-Delitsch y Raiffeisen, en Alemania, deliberadamente adoptando los principios de Rochdale. Luzzatti, en Italia, y Desjardin, en Québec, crearon nuevas modalidades de cooperativas de crédito.

Conviene recordar el movimiento de las comunas, cuya peculiaridad consiste en practicar la solidaridad simultáneamente en la producción, en el consumo, en el ahorro y en todas las áreas de la vida social. La comuna es más que nada una aldea que desempeña, en escala pequeña, todas aquellas funciones. Su igualitarismo en última instancia exige un altísimo grado de confianza y afecto entre los miembros. Las comunas hicieron historia, tal como los Kibbutzim, en Israel. Actualmente, comunidades similares se muestran motivadas por anhelos de una sociedad igualitaria, participando de movimientos pacifistas y ambientalistas.

Las acciones pioneras del siglo XIX sufrieron, en Europa, una fuerte represión y se atenuaron de a poco, mientras la economía de mercado experimentaba un crecimiento inédito y se legitimaba como vía de acceso a una sociedad de abundancia. Cuando la miseria producida por el desarrollo industrial capitalista hizo que la reforma social fuera impostergable, el Estado promulgó, bajo presión obrera, reglas relacionadas a la paulatina inclusión de los trabajadores. Con el sufragio universal, se reconoció el Estado como depositario del interés general, basado en un régimen institucional que restringe la economía de mercado y compensa las desigualdades mediante la acción pública redistributiva. Hasta la segunda mitad del siglo XX, el pleno empleo, que imperó durante

los treinta años posteriores a la Segunda Guerra, estimuló la reconciliación de la clase trabajadora con el asalariamiento. El derecho de ciudadanía, otorgado a todos los que viven del propio trabajo, llevó a los movimientos sociales a concentrar su acción estratégica en las relaciones de clase y en la lucha por el Estado. Reconciliados con el asalariamiento, la mayoría de los trabajadores perdió el entusiasmo y el interés por la autogestión.

En el siglo XX, con raras excepciones, el cooperativismo de producción y consumo se integró paulatinamente a la economía de mercado y se convirtió en una forma de empresa participativa, libre de la antigua unidad entre capital y trabajo. Desprestigiado, el asociativismo vino a institucionalizarse con vistas a rellenar funciones sociales complementarias y subalternas, pasadas a las mutuales y asociaciones, cuya especialización progresiva redundaría en la fragmentación de ese sector de actividades y en la pérdida de su ideario original. Mientras tanto, ideales similares fomentaron movimientos asociativos en otros lugares del globo, particularmente en América Latina, así como la introducción de sistemas colectivos con variados grados de autogestión, en países del Este y en excolonias africanas. El éxito de dichos intentos parece haber sido condicionado por su nivel de atención a necesidades apremiantes, junto con el grado de libertad de sus protagonistas y sus anhelos por modos de vida basados en la autonomía y en la participación.

Esos hechos justifican el largo intervalo ocurrido entre los antecedentes históricos de la economía solidaria y su resurgimiento a fines del siglo XX. En los años 1980, se inició la negación de la mayoría de las concesiones realizadas al proletariado en las décadas anteriores. El mercado financiero se hizo hegemónico y empezó a imponer sucesivos ajustes fiscales y monetarios, frenando seriamente el ritmo de crecimiento de las economías centrales. El libre comercio y la circulación irrestricta de capitales empezaron a permitir que las empresas transfirieran gradualmente sus cadenas de producción hacia países con bajos salarios y trabajadores desprotegidos. Las reformas fiscales disminuyeron el monto de gastos sociales y afectaron a las políticas redistributivas. Las clases dirigentes se convirtieron al neoliberalismo, arrastrando consigo a los medios de comunicación y parte de los partidos tradicionales de la clase trabajadora.

A pesar de estar motivada por ese escenario regresivo, la génesis de la economía solidaria se explica por un conjunto más complejo de circunstancias. A su vez, los efectos del desarrollo tecnológico post fordista se muestran ambivalentes para los trabajadores: por un lado, se dirigió al régimen de acumulación flexible, generando situaciones de mayor explotación de los trabajadores, y, por otro, eliminó parte del trabajo

meramente físico, desdicha del obrero, e introdujo métodos participativos de gestión que estimularon deseos de más autonomía en el mundo del trabajo. Paralelamente, las alteraciones obradas en el modo de vida y en la eficacia de las instituciones fomentaron nuevas formas de actuación desde los años 1960. Surgieron las cuestiones del cotidiano, de la preservación del ambiente natural, de la participación de los usuarios en la concepción y funcionamiento de los servicios públicos, de las relaciones de género o, más ampliamente, del reconocimiento de los individuos como sujetos de sus singularidades y derechos. En lugar del militante poseedor de una ideología de transformación total de la sociedad, fuertemente involucrado en estructuras partidarias y de clase, se dio una lenta ebullición asociativa, motivando participaciones específicas a favor de cambios limitados, pero concretos.

El resurgimiento actual del asociativismo se relaciona, además, con otros cambios generales ocurridos en la política. El derrocamiento de la experiencia del socialismo puso en jaque las pautas de intervención de las corrientes y organizaciones. Después de superado un momento inicial de perplejidad y desorientación, el hecho contribuyó para desobstruir la ruta hacia nuevos experimentos sociales y marcos de análisis y formulación estratégica, repercutiendo sobre la forma de militancia ya en vías de transformación. Problemas como la convivencia entre la economía solidaria y la economía de mercado han dejado de ser solamente teóricos, a medida que las fuerzas de izquierda llegaron al poder, tal como en los países de América Latina y en Francia, demandando, así, respuestas coherentes con lo que sus programas defendían.

La génesis de las iniciativas de la economía solidaria yace en factores más específicos, como el grado de compatibilidad entre las prácticas usuales de economía y los modelos asociativos, la historia de cooperación de las categorías sociales involucradas y la presencia de liderazgos genuinos. Los experimentos evolucionaron, comprobando su viabilidad, entusiasmaron a intelectuales y activistas. El clima de claro optimismo llevó a la rápida multiplicación de entidades, movimientos y redes, articulando las iniciativas y ampliando las posibilidades de acción política.

3. El avance económico de los experimentos se realiza mediante la conjunción de tres tipos de recursos: aquellos provenientes de la reciprocidad entre los miembros, ejercida a través de prestaciones de contrapartidas a los colectivos libres; los recursos públicos, obtenidos del Estado con base en el principio de redistribución; y los recursos del mercado, obtenidos en la relación de intercambio. Esos manejos simultáneos hacen que la economía solidaria sea partícipe de una economía

plural, conformando sus iniciativas en tipos híbridos, entre las economías pública y privada, tal como ejemplifican las empresas sociales.

El actuar colectivo de la economía solidaria, plasmado en la autogestión, instituye nuevos protagonistas en el mundo del trabajo y en las luchas por la ciudadanía, en respuesta a la búsqueda del bienestar, reconocimiento y vida significativa. Cuando los experimentos colectivos se convierten en comunidades de trabajo, establecen una racionalidad en la cual la actividad económica funciona como medio para la consecución de otros fines. Las nuevas tensiones dialécticas entre los individuos y su colectividad de pertenencia fortalecen una identidad propiamente social, en el sentido de referirse a aspiraciones de individuos-en-relación y a una visión hacia la integración de las dimensiones de la vida humana.

La tendencia de la economía solidaria de dinamizar redes de interacción participativas otorga un contenido político a la inserción local de sus iniciativas. Ampliadas hacia su entorno, las prácticas de autogestión promueven sistemas más amplios de reciprocidad, en los cuales las vivencias concretas de gestión del bien común otorgan un nuevo valor a las nociones de justicia e interés público. La capacidad de producir cambios a partir de la libre asociación depende aún de las articulaciones construidas con el poder público, único foro en condiciones de legislar acerca de normas redistributivas a favor de la equidad. Mediante su proyección en la esfera pública, a través de la participación ciudadana, la economía solidaria se califica como un actor de la solidaridad democrática.

No obstante, serios desafíos persisten. Un riesgo fatal de las iniciativas es la pérdida de su espíritu asociativo y su consecuente degeneración. No faltan precedentes, empezando por Rochdale, cuyos socios decidieron abolir los últimos resquicios de la participación obrera en sus cooperativas de producción, convertidas desde 1864 en empresas convencionales, aunque de propiedad de los cooperados. La autogestión también ha sido abandonada por las cooperativas de consumo y de comercialización agrícola, administradas como firmas capitalistas por cuadros contratados por la dirección, en detrimento de la participación y del poder decisorio de los socios. Las cooperativas de producción, en tanto excepción a la regla, a su vez, crecieron menos. El propio éxito económico de las cooperativas habría dado inicio a su absorción por el régimen capitalista, forzándolas hacia el isomorfismo institucional, resultante de factores como el incremento de los costos de transacción, afectando a las organizaciones complejas dependientes de sistemas descentralizados de decisión.

Contraejemplos de cooperativas de gran envergadura, como Mondragón, demuestran que el mero crecimiento no es suficiente para que

ese cambio suceda. La autogestión pierde fuerza básicamente por la falta de interés de los propios miembros que deberían practicarla. Es una cuestión de preferencias definida por dos tipos de circunstancias, al menos. Los factores de presión negativa debilitan la eficacia de las modalidades habituales de supervivencia o de garantía del bienestar para una determinada población, repeliéndolas e imponiendo la necesidad de buscar alternativas. A su vez, factores de presión positiva empujan las nuevas elecciones hacia una determinada dirección, reflejando una condición de voluntad; en el caso de la economía solidaria, una voluntad vinculada a la superación del trabajo alienado y de la sociabilidad restringida del utilitarismo. Es visible que las ondas asociativas, en sus momentos de expansión, se relacionan a momentos históricos de desamparo e inseguridad marcados, ante la erosión y la inviabilidad de ciertas formas de vida. Mientras la economía solidaria mantenga su poder de atracción y sus iniciativas asuman una racionalidad propia, cuya lógica depende de la cooperación con otros, las posibilidades de degeneración serán menores. Ese resultado no es, sin embargo, una fatalidad.

Las alternativas se construyen en las dialécticas del propio sistema que combaten. Al no someterse a la ley férrea de la acumulación ampliada, la economía solidaria puede expandirse en sectores de bajo interés para el mercado, pero de incuestionable importancia social, como los servicios de cercanía y los sistemas locales de producción. En ese terreno, según la lección de las experiencias que lograron mayor dinamismo, la economía solidaria puede profundizar su inserción e iniciar redes más amplias de cooperación económica, garantizando, además, otros factores de calidad de vida. En el Sur, la cuestión primordial consiste en asegurar las condiciones materiales indispensables a la supervivencia de los que jamás han sido efectivamente integrados a la economía de mercado y al goce de los derechos sociales, mediante alternativas de trabajo, ingresos y servicios ancladas en la matriz popular asociativa y en sus luchas de resistencia. Al Norte, se trata, en suma, de afrontar la crisis del Estado providencia, la obsolescencia y la falta de dispositivos eficaces de protección social, de reaccionar a la exclusión a partir de la capacidad de iniciativa y de participación solidaria. Desde el punto de vista sistémico, ambas perspectivas demandan una institución social de la economía que la subordine a las prioridades colectivas, sancionadas según fundamentos éticos por medio de una deliberación política.

La economía solidaria es más rica que su faz conocida, lo que hace fundamental ampliar y profundizar su aprehensión, para mejor conceptualarla y evaluar sus potencialidades. Ella confluye desde varios países hacia una perspectiva altermundialista, reconocidamente en las ediciones del Foro Social Mundial. Se inserta, entonces, en el debate pulsan-

te acerca de las posibilidades de construcción de alternativas. Quizás más que antes, necesitamos una economía en la cual el desarrollo social no sea una preocupación menor, relegada a mecanismos compensatorios, una economía cuya lógica intrínseca implique y estimule la cooperación y la reciprocidad, en beneficio de la equidad y de la justicia social.

Bibliografía

- CORAGGIO, J. (Org.) (2007), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires: Altamira.
- DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P.; FONTENEAU, B. (Dir.) (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles: De Boeck.
- GAIGER, L. (Org.) (2004), *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*, Porto Alegre: UFRGS.
- GUERRA, P. (2002), *Socioeconomía de la solidaridad*, Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad.
- LA REVUE NOUVELLE (2007), *Dossier Economie sociale, d'autres lunettes sont possibles*, Bruxelles, n. 1/2.
- LAVILLE, J.-L. (Org.) (2004), *Economía social y solidaria: una visión europea*, Buenos Aires: Altamira.
- LAVILLE, J.-L.; FRANÇA FILHO, G. (2004) *Economia solidária - uma abordagem internacional*, Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- LAVILLE, J.-L.; FRANÇA FILHO, G.; MEDEIROS, A.; MAGNEN, J.-P. (Org.) (2006), *Ação pública e economia solidária. Uma perspectiva internacional*, Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- MARTINS, P. H.; NUNES, B. F. (Org.) (2005), *A nova ordem social*. Brasília: Paralelo 15.
- RAZETO, L. (1997), *Los caminos de la economía de solidaridad*, Buenos Aires: Lumen-Hvmanitas.
- REVISTA CIÊNCIAS SOCIAIS UNISINOS (2001), *Economia solidária*, São Leopoldo, v. 37, n. 159 (número temático).
- REVISTA KATÁLYSIS (2008), *Economia solidária e autogestão*, Florianópolis, UFSC, v. 11, n. 1.
- REVUE D'U.M.A.U.S.S. (2003), *L'alter-économie: quelle "autre mondialisation ?"*, Paris: La Découverte, n. 21.
- REVUE ÉCONOMIE ET SOLIDARITÉS (2003), *Economía social y solidaria: una perspectiva Norte-Sur*, *Revue du CIRIEC-Canada*, Université du Québec en Outaouais, Sainte-Fois (número especial).
- REVUE TIERS MONDE (2007), *Economie solidaire: des initiatives locales à l'action publique*, Paris: Armand Colin, n. 190.
- SANTOS, B. S. (Org.) (2002), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

- SINGER, P. (1998), *Uma utopia militante: repensando o socialismo*, Petrópolis: Vozes.
- (2002), *Introdução à economia solidária*, São Paulo: Fundação Perseu Abramo.

EMANCIPACIÓN SOCIAL

ANTONIO DAVID CATTANI

1. La expresión emancipación social abarca un amplio orden de principios, conceptos y procesos materiales identificados también por otros términos, entre ellos: auto-emancipación obrera, autogobierno, socialismo, sociedad autogestionada, sociedad de los productores libremente asociados. En este artículo la noción de emancipación social será desarrollada incluyendo al conjunto de esos significados y procesos.

El concepto refiere al proceso ideológico e histórico de liberación de comunidades políticas o de grupos sociales, de la dependencia, tutela y dominación en las esferas económicas, sociales y culturales. Emanciparse significa librarse del poder ejercido por otros, conquistando, al mismo tiempo, la plena capacidad civil y de ciudadanía en el Estado democrático de derecho. Emanciparse significa acceder a la mayoría de conciencia; con eso se refiere a la capacidad de conocer y reconocer las normas sociales y morales independientemente de criterios externos impuestos o equivocadamente presentados como naturales.

El concepto de emancipación social se vincula al de autonomía. Una comunidad política se encuentra emancipada, libre, cuando sus leyes no son impuestas por procesos represivos, tutelares o paternalistas; es autónoma cuando no obedece a reglamentos subjetivos, externos o arbitrarios; se encuentra verdaderamente emancipada cuando la ley mayor es el bien común, objetivo y universalizante. En la sociedad emancipada los individuos poseen el máximo grado de libertad, pero pautada por la igualdad, por la reciprocidad de derechos y de obligaciones, en fin, por el proceso civilizatorio, que garantiza la libre expresión respetuosa de las diferencias y de la libertad del otro (v. *Utopía*).

2. El verbo emancipar viene del término latino *emancipare*, de *ex* (afuera de, no más) y de *mancipium* (esclavo, individuo dependiente), y corresponde a una figura jurídica ya conocida por el derecho romano, traduciendo actos de liberación legal, de franqueo o de interrupción de una tutela y de la autoridad sobre otros. Emancipar remite a la libertad

concedida, adquirida o conquistada. Durante siglos, el término fue utilizado para referirse a situaciones individuales o de pequeños grupos. Sólo a partir del Siglo de las Luces y de la Revolución Francesa es que el concepto adquiere el sentido más amplio y dinámico que rige hasta hoy. En las sociedades pre-modernas dominadas por la religión con sus dogmas y por la percepción de la legitimidad inmanente del poder, por regla general monárquico, no tenían lugar las ideas de soberanía popular, de libre albedrío o de emancipación social. A través de múltiples dimensiones de carácter religioso, ideológico, político y cultural, las sociedades tradicionales concebían al orden y al sentido de la vida en sociedad como originados y dependientes de fuerzas y voluntades superiores y exteriores a los hombres.

El deseo de libertad, de autodeterminación, siempre existió. Rebeliones populares brotaron a lo largo de siglos. Sin embargo, estuvieron a menudo marcadas por mesianismos diversos, sin presentar consecuencias duraderas. Pero, principalmente, no fueron conducidas ni concebidas como procesos de emancipación, universalizantes, dependientes de la libre actuación humana. Con la Modernidad, los individuos empezaron a enfrentarse a la verdad de sus actos: la sociedad no se define por fuerzas trascendentes, sino por la conjugación de procesos humanos en su relación con la naturaleza, con las necesidades de reproducción material y con el proceso de creación histórica. En la Modernidad surgen las sociedades marcadas por la actuación humana y por el rechazo a los determinismos y la inespecífica repetición del tiempo cíclico.

Las ideas de progreso, de modernización o desarrollo, fomentaron el surgimiento de las “sociedades movilizadas y motivadas por proyectos” (Boutinet, 1990), es decir, de las sociedades que se autoproducen según la capacidad de control de las lógicas societarias y económicas. La capacidad de anticipación va más allá de la simple predicción; consiste en un elemento decisivo para romper con la inercia, para reactivar fuerzas alrededor de proyectos de ruptura o de reordenamiento intencional del presente. Al principio de la Modernidad y del desarrollo capitalista, ese proceso fue conducido por las nuevas elites: burgueses emprendedores y conquistadores, déspotas esclarecidos y jacobinos voluntariosos. Pero, concomitantemente a los procesos innovadores en las esferas económicas y políticas, fuerzas sociales fueron puestas en marcha, ahora potenciadas y legitimadas por nuevos marcos teóricos. Teoría y práctica se conjugaron para anunciar el advenimiento de la universalización de los derechos humanos y sociales y del acceso de las masas a la dignidad. Las luchas procesales, que tenían como meta la verdadera sociedad comunista –es decir, la sociedad no más mutilada por la lucha de clases o por la dictadura burocratizante–, se multiplicaron, de modo que términos como

soberanía popular, libre determinación, igualdad, libertad y fraternidad para todos, no fueran devaneos o figuras retóricas, sino principios básicos de un proyecto inédito en la historia de la humanidad.

3. Una definición mejor y más clara de emancipación social puede ser establecida presentando situaciones y concepciones que representan el opuesto de la autonomía social. ¡Nunca faltan candidatos para dirigir el proceso histórico y para intentar ordenar a la sociedad! Reanudando las tradiciones más antiguas y conservadoras de la vida política, las versiones contemporáneas del pensamiento elitista reafirman, continuamente, la incapacidad congénita del pueblo de tener iniciativas autónomas y de manifestar y defender sus propios intereses. A partir de la constatación de que existen desigualdades reales en la constitución física, en los recursos intelectuales y en la distribución de los talentos, el pensamiento elitista reafirma que el poder y las riquezas terminan concentrados en las manos de los más capaces. El hombre-masa es el hombre mediocre, abúlico, con comportamiento de rebaño y para el cual sólo resta postrarse y someterse a la conducción de los líderes.

En la contemporaneidad, las formas más radicales del pensamiento elitista no se manifiestan explícitamente. Sin embargo, hay una proliferación de versiones suavizadas o disfrazadas en, como mínimo, dos versiones básicas. La primera se presenta como perteneciente al campo progresista e, investida de las mejores intenciones, busca el bien común. Es el caso de variantes del espíritu vanguardista, identificado en el jacobinismo y en las adaptaciones oportunistas del leninismo. Para las vanguardias operantes y altruistas, las masas, embrutecidas por el proceso de trabajo, son incapaces de desarrollar una conciencia de la totalidad concreta, de sí mismas y de sus verdaderos intereses. Necesitan, así, cuadros “capaces de tomar el poder y conducir a todo el pueblo al socialismo, de dirigir y organizar un nuevo régimen y de ser el instructor, el guía y el jefe de todos los trabajadores” (Lenin, 1983). La tradición jacobina se manifiesta, también, en las versiones modernas del cesarismo social (según Gramsci: régimen político que dispensa instituciones intermedias y cuyo poder está centralizado en figuras carismáticas identificadas como defensoras del pueblo). La segunda variación del pensamiento elitista está representada por las concepciones expresamente tutelares. En este caso, la participación autónoma de las masas no es tolerada, ya que son consideradas ineptas si carecen de la protección de las élites autoproclamadas racionalizadoras de la acción política y de la vida pública. Caudillos, modernos déspotas esclarecidos, gobernantes populistas, tienen en la esfera del Estado su campo de acción y, desde arriba, obran para que el pueblo se vea integrado a los proyectos políticos

que controlan (Silva et al., 2000). Buscando el bien común a cualquier precio, la modalidad tutelar se desdobra en prácticas asistencialistas y caritativas que refuerzan las relaciones de vasallaje de los individuos y de las instituciones. Asimismo, se desdobra en prácticas represivas cuando los sujetos, considerados inconscientes de sus verdaderos intereses, intenten alcanzar el camino incierto de la libertad.

Todas esas formas anti-emancipadoras son, de cierta manera, convencionales, es decir, fácilmente perceptibles en la historia de las relaciones entre soberanos y vasallos, entre dirigentes y dirigidos, definiendo formas espurias o legítimas de contrato social. La forma contemporánea de control social es bastante más compleja, ya que naturaliza la dominación a través de las relaciones capitalistas, que tienen a la figura del mercado como auto-referente, como auto-institucionalizante y como ordenamiento supremo de las relaciones entre los individuos. Las figuras clásicas del poder (Estado, tirano, líder) y sus acciones son identificables, al paso que la figura del mercado es difusa, imprecisa, y engendra la vaga ficción de la “individualidad soberana”.

Según la teoría neoliberal, el individuo es libre y consciente. Mientras agencia recursos con miras a lograr sus intereses según un cálculo racional de costos y beneficios, él construye el “mundo posible”. La mano invisible del mercado se encargaría de compatibilizar las diferencias de expectativas, de regular las preferencias y, ante todo, de definir el lugar de cada uno en la estructura social. La forma productiva regida por la racionalidad capitalista (producir para acumular, acumular para dominar) es la célula madre o la usina nuclear de la reproducción social. En el proceso de trabajo es donde se materializa objetivamente la domesticación de los productores directos. Al alienar su fuerza de trabajo, el trabajador se aliena, se somete al poder discrecional de otros, y pierde la capacidad de administrar su vida, de realizarse como libre creador de las obras humanas.

Si consideramos sólo el siglo XX, el proceso de trabajo estuvo orientado por principios tayloristas y fordistas. Dichos principios consistieron de estrategias temporales que, a través de la fragmentación y de la especialización de las tareas, de la separación de las funciones de concepción, de planeamiento y de ejecución, garantizaban el control estricto del trabajo humano. El trabajador no sólo era explotado, sino que era reducido a situaciones de vulnerabilidad y de dependencia, lo que lo llevaba a creer que no había nada más allá del trabajo fragmentado, repetitivo, monótono y desprovisto de sentido. Un nuevo paradigma, en construcción a partir de los años 80, alteró ese cuadro. La dominación no se constituye sólo y mayormente a través de relaciones estables, sino a través de la inserción laboral esporádica, precaria e incierta.

La especialización flexible, práctica organizacional de la producción y de los servicios en la sociedad actual, entre otras consecuencias, transfiere al trabajador la responsabilidad por su “empleabilidad” y por su inserción laboral como emprendedor colectivo, como profesional asalariado o autónomo. De nuevo, la ideología dominante que yace en las nuevas condiciones de la producción social, garantiza que “cada uno tiene lo que merece y está donde le conviene”.

La educación, a pesar de su potencial libertario, puede ser vinculada íntimamente al proceso de dominación social. En las sociedades de clases, sin participación democrática, la escuela fortalece la desigualdad y legitima la ubicación de los individuos en la estructura jerarquizada (Gentili y Frigotto, 2000). La unión de trabajo con educación (incluida la formación profesional) es la base de la naturalización de la dominación. Es decir, los individuos pasan a internalizar las normas de control, de obediencia, creyendo que son naturales y necesarias.

4. Existen innumerables referencias teóricas a los procesos de emancipación. En la filosofía, la idea de emancipación viene asociada a la ampliación del verdadero entendimiento que permitiría una emancipación abstracta en la esfera de la política. Es el caso de la percepción kantiana de los procesos éticos e históricos, que permite la utilización libre y pública de la razón que fundamenta principios morales válidos para el individuo y para su relación con la sociedad. Para otros pensadores sociales, como es el caso de Fourier, la emancipación está vinculada a la creación de un nuevo hombre y de una nueva sociedad; por ello, la necesidad de precisar los detalles de las modalidades del proceso de emancipación (instituciones, ordenamientos físicos, urbanísticos, etc.). Los agentes de esos procesos, generalmente, son sujetos indefinidos. Esto no ocurre en la obra de Marx. La emancipación está centrada en la figura emblemática del obrero industrial que, al defender sus intereses, promovería la acción revolucionaria asegurando la superación del capitalismo y la satisfacción de los intereses del conjunto de la humanidad. Marx, poco preocupado por las “recetas que deberían ser preparadas en las calderas del futuro”, no profundiza las varias referencias a la emancipación del proletariado aun cuando argumenta a favor de una “sociedad de los productores libremente asociados” y cuando proclama que “la emancipación de la clase obrera será obra de la misma clase obrera”. Para muchos autores vinculados a la tradición marxista, la emancipación social aparece como un resultado posterior a los procesos revolucionarios. Luego de la toma del poder, las vanguardias promoverían la socialización de los medios de producción (abolición de la propiedad privada). El control directo de la producción social sería ejercido por la capa más esclarecida, técnico-burocrática,

preparando el terreno para la futura sociedad comunista. El resultado del “socialismo realmente existente” fue la hipertrofia del aparato estatal, autoritario, burocrático y represor de las transformaciones verdaderamente emancipadoras.

La emancipación social se manifiesta en las múltiples luchas en contra de las normas arbitrarias, las jerarquías opresoras y promotoras de la discriminación y de la desigualdad. Su corolario, vinculado al concepto de autonomía, “es la apropiación colectiva, la descentralización, la participación consciente en el proceso productivo, en la vida en sociedad y en la creación cultural. La emancipación implica el asociativismo libre, fundamentado en la igualdad de los individuos; se sobrentiende, asimismo, que las responsabilidades y oportunidades son iguales para que los fines comunes sean alcanzados; la división del trabajo en el sentido del trabajo libremente establecido, elegibilidad y revocabilidad de los cargos de dirección” (Cattani, 2000). Algunos ejemplos de expresiones concretas de la emancipación son tratados bajo el término “Utopía” y en otros trabajos de este libro.

5. Al luchar en contra de las órdenes injustas, de la tutela o del paternalismo de las elites y, ante todo, en contra de la naturalización del control social, que configura la “servidumbre voluntaria”, los movimientos libertarios afrontan las dificultades de costumbre (represión, apatía social, aislamiento y agotamiento de la acción militante), además del hecho de que la pauta de la emancipación social es cada vez más extensa, ya que incluye nuevas demandas. Entre ellas, se incluyen las cuestiones de género, la discriminación de las minorías étnicas y culturales, entre otras. Y a éstas se suman, a partir de las últimas décadas del siglo XX, la sustentabilidad ambiental y del nuevo internacionalismo contrahegemónico. Frente al carácter predatorio del capitalismo y la globalización excluyente, la defensa del medio-ambiente y de la biodiversidad debe estar asociada a iniciativas populares verdaderamente internacionales. A esos problemas se suman, como mínimo, dos nuevos desafíos. El primero es la emancipación social en el marco de los avances tecnológicos, los cuales, bajo gestión capitalista, fortalecen y amplían las desigualdades. La auto-emancipación obrera no puede, en pro de igualar las oportunidades de los individuos, promover acciones regresivas, configurando una pretendida sociedad más simple, despojada de los atributos de las comodidades modernas y de los recursos tecnológicos. Al contrario, el desafío que surge es el de la apropiación y administración de forma socialmente justa, de la producción científica de punta. El segundo gran reto se refiere al estatuto del trabajo. Para muchos autores consagrados, progresistas o conservadores, sólo habrá realización plena de los

individuos si se da la supresión del trabajo. Para ellos, el tiempo verdaderamente libre es el tiempo del no-trabajo, del ocio, o de la realización de actividades no impuestas por el reino de las necesidades. Esa concepción idílica de una edad de oro, en la cual los individuos serían al mismo tiempo productores-filósofos-poetas-pescadores, le quita todo potencial transformador a la acción humana

El trabajo es un acto de creación, de superación del discurso y de la representación, permitiendo a los individuos confrontarse con el mundo transformándolo. La utopía que se debe buscar no es la de abolir el trabajo, sino extirparle su dimensión opresora y alienante. La sociedad emancipada es la sociedad productora del presente y de un futuro diferente. Las dificultades históricas y los nuevos desafíos para la emancipación social son inmensos y complejos a la vez. Sin embargo, las energías utópicas son inagotables y “nuevos personajes entran continuamente en escena” (Sader, 1988) para impedir la domesticación de la vida y para reactivar el flujo civilizatorio.

Bibliografía

- BOUTINET, J. P. (1990), *Anthropologie du projet*, Paris: PUF.
- CATTANI, A. D. (2000), *Trabalho & autonomia*, Petrópolis: Vozes.
- CATTANI, A. D. (2006), Autonomia, En: CATTANI, A. D. e HOLZMANN, L. (Org.), *Dicionário de trabalho & tecnologia*, Porto Alegre: Editora da Universidade.
- GENTILI, P.; FRIGOTTO G. (Org.) (2000), *A cidadania negada: políticas de exclusão na educação e no trabalho*, Buenos Aires, Clacso.
- LENIN, V. (1983), *O Estado e a revolução*, São Paulo: Hucitec. (1^{ra}. ed., 1917)
- SADER, E. (1988), *Quando novos personagens entraram em cena*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- SANTOS, B. S. (1994), *Pela mão de Alice*, Porto: Edições Afrontamento.
- SILVA, F. C. T.; MEDEIROS, S.; VIANA, A. (Org.) (2000), *Dicionário crítico do pensamento da direita*, Rio de Janeiro: Faperj; Tempo; Mauad.

EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO SOLIDARIO

LUIZ INÁCIO GAIGER

1. El concepto de *emprendimiento económico solidario* abarca diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, en las cuales la cooperación funciona como base

de su eficiencia y viabilidad. Presente en los sectores de la producción, prestación de servicios, comercialización y crédito, esos emprendimientos adoptan, en proporción variable, arreglos colectivos de la posesión de los medios de producción, en el proceso de trabajo y en la gestión del emprendimiento, minimizando la presencia de las relaciones salariales. A través de la socialización de los medios de producción y autogestión, expresan una tendencia de la economía popular, de base doméstica y familiar, o aún, en algunos de sus segmentos, una reconversión de la experiencia obrera del trabajo. Se presentan en forma de grupos de producción, asociaciones, cooperativas y empresas de autogestión y combinan sus actividades económicas con acciones de índole educativa y cultural, valorando el sentido de la comunidad de trabajo y el compromiso con la colectividad social en la cual se insertan.

Las prácticas específicas de dichas empresas se inscriben en una nueva racionalidad productiva, en la cual la solidaridad se convierte en un sostén de las iniciativas, ya que generan resultados materiales efectivos y ganancias extra-económicas. El trabajo en consorcio actúa en pro de los propios productores y otorga una connotación bastante más amplia a la noción de eficiencia, referida igualmente a la calidad de vida de los trabajadores y a la satisfacción de objetivos culturales y ético-morales. Ese espíritu se diferencia de la racionalidad capitalista –que no es ni solidaria ni tampoco inclusiva– y de la solidaridad popular comunitaria –desprovista de los instrumentos adecuados a un desempeño social y económico que no sea circunscrito y marginal. Además de ello, dado el papel decisivo de un conjunto creciente de organizaciones y agentes mediadores, los emprendimientos solidarios suelen buscar o crear mecanismos e instituciones de articulación, representación e intercambio, tanto en el ámbito económico como en el político. Constituyen así la célula propulsora básica, con sus vinculaciones y extensiones, de la economía solidaria.

2. Desde el siglo XIX, se registran intentos de instituir formas comunitarias y democráticas de organizar la producción y el consumo, en respuesta a las aspiraciones de igualdad económica y a la necesidad de garantizar medios de subsistencia para la masa de trabajadores despreciada por las empresas capitalistas. Según la reflexión teórica que esa realidad emergente plantea, los emprendimientos solidarios expresan una proliferación de formas de *economía alternativa*, por tratarse de establecimientos viables, capaces de asegurar su reproducción social. Ellos incrementan, de manera posiblemente duradera, la gama de modos de producción no-capitalistas (Santos, 2002). No obstante, esas virtudes no están determinadas, sino que constituyen tendencias y posibilidades que

se materializan con mayor o menor intensidad, de acuerdo con las condiciones objetivas y subjetivas en las que cada experiencia se desarrolla. Su éxito depende, además, no sólo del escenario en el que actualmente se encuentran, sino de la inversión que se hace en ellas. Así, al señalar los aspectos nuevos y prometedores que las experiencias de la economía solidaria están demostrando, el concepto debe ser entendido principalmente como un instrumento para la verificación de casos concretos, según las cuestiones y los ángulos de análisis que propone, al mismo tiempo que evoca un direccionamiento histórico posible, a ser verificado.

La actual expansión de esas iniciativas remite tanto a capítulos anteriores de la historia de la lucha de los trabajadores como a corrientes de pensamiento y acción política. Sus raíces más lejanas se ubican en el siglo XIX europeo, cuando la proletarización del mundo del trabajo provocó el surgimiento de un movimiento obrero asociativo y de las primeras cooperativas autogestionadas de producción. Esa praxis estuvo íntimamente vinculada a la matriz intelectual y política que, desde allí, evolucionó por caminos diversos: socialistas utópicos (Saint-Simon, Fourier), anarquistas (Proudhon, Kropotkin), cooperativistas (Owen, Gide), cristianos (Le Play, Raiffeisen), socialistas (Jaurès, Pannekoek) y comunitaristas (Lebret, Mounier). El enfrentamiento operado entre esas vertientes, a medida que surgían experiencias de autogestión en otros continentes y de episodios que marcan la historia política del siglo XX, condujo a una abundancia de abordajes y a la entrada en escena de nuevas referencias, particularmente en el área del pensamiento cristiano (Teilhard de chardin, Teología de la Liberación) y del socialismo (Castoriadis, Mariátegui), hoy gradualmente dirigidas hacia una confluencia.

La caracterización de las nuevas iniciativas basadas en el solidarismo económico no fue objeto de proposiciones sistemáticas, pero son patentes las similitudes entre las designaciones de diferentes autores que observan el fenómeno en el sur y en el norte. Entre otros ejemplos, en las *empresas de economía popular* predominan relaciones de reciprocidad y de cooperación y un cierto hibridismo entre arreglos formales e informales, prácticas no mercantiles e integradas al mercado (Nyssens, 1996); por *empresas de economía solidaria* se entienden los diversos tipos de actividad económica basados en la asociación voluntaria, en la propiedad común de los medios de producción, en la gestión colectiva, en el poder ejercido por la comunidad de trabajadores y en el esfuerzo mutuo, en pro de intereses comunes (Verano, 2001); las *empresas alternativas*, a su vez, funcionan según principios de preservación de los puestos de trabajo, de inserción de personas desfavorecidas, de mayor participación y evolución personal de los trabajadores, de conservación del medio ambiente, de promoción de acciones sociales y culturales y de

participación en los movimientos colectivos (Razeto, 1990). Finalmente, las *organizaciones productivas de la economía social* se diferencian por los siguientes rasgos: propiedad colectiva de los medios de producción, primado de los miembros trabajadores sobre el capital, institucionalización de la gestión democrática del proceso de acumulación, eficacia considerada en tanto satisfacción de necesidades, según su valor de uso, superación de la estricta relación mercantil y existencia de interacciones arraigadas en la racionalidad comunicativa (Carpi, 1997).

La economía de solidaridad corresponde a una corriente genuina del pensamiento latinoamericano. En un sentido propiamente conceptual, el término *emprendimiento económico solidario* fue introducido por las formulaciones de Luis Razeto (Chile), acerca de las formas de economía popular. A principio de los años 80, el autor distinguía, en el mundo de los *pobladores* de las periferias urbanas, grupos que emprendían organizaciones económicas, explotando recursos personales puestos en común y alternativas de ayuda mutua, en vistas de satisfacer necesidades básicas. Algunas de esas organizaciones lograban superar la simple garantía de subsistencia y aportaban mejoras a la calidad de vida; en determinados casos aún posibilitaban márgenes de acumulación y crecimiento económico, gracias a prácticas y valores como la solidaridad, la cooperación y la autonomía. Aunque tuvieran que enfrentar dilemas de supervivencia, esas organizaciones dieron a la economía popular un papel de resistencia, igualmente ante la exclusión política, social y cultural, y sus evoluciones posteriores lograron ascender a una posición de verdadero sujeto económico, dotado de organizaciones estables, generadoras de trabajo e ingreso (Razeto, 1983). La relación entre solidarismo y empresa fue subrayada en lo que sigue, cuando se menciona que la fuerza económica de esas organizaciones descansaría “en el hecho de que un elemento comunitario, de acción y gestión conjunta, cooperativa y solidaria, presenta en el interior de esas unidades económicas efectos tangibles y concretos acerca del resultado de la operación económica. Efectos concretos específicos en los cuales sea posible discernir una particular productividad, dada por la presencia y crecimiento del elemento comunitario señalado, análoga a la productividad que distingue y por la cual se reconocen los demás factores económicos” (Razeto, 1983, p. 41).

Con esa perspectiva, diversos estudios permitieron identificar casos similares, donde emprendimientos populares asociativos logran cierto nivel de acumulación y crecimiento. A través del planeamiento e inversiones, alcanzaron una estabilidad mínima y oportunidades de viabilidad y requieren, así, el desarrollo de una nueva racionalidad económica (Gaiger, 2004). Esas características les dan un nivel distinto a

las modalidades predominantes de economía popular, donde están en juego necesidades inmediatas de supervivencia o, cuando mucho, la preservación de medios de subsistencia, en un contexto inalterable de pobreza y dependencia. Investigaciones posteriores desarrollaron la tesis de una simbiosis entre las prácticas de cooperación y autogestión y los imperativos de eficiencia y desempeño económico. El éxito de los emprendimientos parece estar vinculado a circunstancias y factores cuyo efecto positivo proviene proporcionalmente del carácter socialmente cooperativo incorporado por ellos. En otras palabras, se considera que el factor trabajo puede ser llevado a su pleno rendimiento como *trabajo asociado*, es la medida que la comunidad misma de trabajo funcione como determinante de la racionalidad económica, sin entrar en conflicto con su naturaleza social y participativa, produciendo efectos tangibles y ventajas efectivas en tanto a sus objetivos económicos y sociales.

Una cualidad importante de los emprendimientos solidarios es su carácter multifuncional, su vocación para actuar simultáneamente en la esfera económica, social y política, para obrar concretamente en el campo económico, al mismo tiempo que interpelan a las estructuras dominantes. Ellos rechazan la dicotomía entre intereses económicos y cuestiones sociales, respectivamente atribuidos al binomio mercado privado-Estado, así como a fronteras establecidas entre tiempo de trabajo productivo y tiempo de satisfacción de las necesidades. Su objetivo principal es suplir las necesidades materiales de sus miembros, así como sus aspiraciones no-monetarias, de reconocimiento, inserción social, autonomía, etc. Al hacerlo, introducen cuestiones de índole ética en la esfera económica, que pasan a incidir en dicho ámbito con principios normativos irreductibles a la lógica instrumental y utilitarista.

En lo que concierne directamente a las organizaciones productivas, éstas no sólo consisten en un instrumento de influencia directa y sistemática sobre el proceso de producción y gestión, sino también un espacio de aprendizaje y experimentación democrática, un factor de autonomía ante la alienación del mercado y del poder burocrático del Estado, una garantía en controlar la materialización de la vida (Carpi, 1997). Esos hechos se originan, en última instancia, por la ruptura que se establece entre los emprendimientos solidarios y la lógica capitalista de producción de mercancías y de reproducción social, cuyo principio se encuentra en la supresión de la brecha estructural de esta lógica, entre los trabajadores y los medios de producción, el trabajo y el capital, la producción y la apropiación. Las relaciones de producción de los emprendimientos solidarios, por lo tanto, no son meramente atípicas para el modo de producción capitalista, sino contrarias y virtualmente antagónicas a la forma de producción asalariada.

El Mapeo Nacional de la Economía Solidaria en Brasil (2005-2007) ejemplifica bien las utilidades del concepto. Primero, éste fue adoptado por el Foro Brasileño de Economía Solidaria para designar y caracterizar a sus integrantes natos, es decir, las organizaciones económicas de trabajadores que comparten la identidad del Foro, participan de sus estructuras de gestión y conforman la referencia de su plataforma de luchas. Segundo, mediante un proceso metodológico participativo de delimitación conceptual, se llegó a una definición operacional respecto a cuáles emprendimientos serán incluidos en el Mapeo, sin prejuizar su contenido en tanto efectivamente solidario y emprendedor. Finalmente, además de iniciar un examen preciso y positivo de la racionalidad singular implícita en la lógica de actuación de los emprendimientos (Gaiger, 2007b), la base de datos resultante del Mapeo ha viabilizado diversos análisis acerca de los tipos de emprendimientos y de su rol como alternativas para los trabajadores.

Es particularmente urgente concebir alternativas económicas y sociales, así como negociar su establecimiento, tanto por el nivel de aceptación sin precedentes de la inevitabilidad del capitalismo como única opción, como por el descrédito irreversible de la alternativa sistémica ofrecida, en el siglo XX, por las economías socialistas centralizadas. En el horizonte que se desvela en el siglo XXI, todavía no hay teorías y modelos alternativos que presenten una nueva totalidad y rompan plenamente con las determinaciones vigentes. En lo que concierne a los emprendimientos solidarios, su desarrollo aun incipiente y la diversificada relación de sus miembros con la esfera económica no permiten conceptualarlos como un modo de producción en el sentido estricto. No obstante esas limitaciones, hay posibilidades de formas de existencia individuales y colectivas que escapan al sistema social capitalista y que, a su vez, lo confrontan. La viabilidad y la fuerza emancipadora de esas alternativas podrán resultar en escenarios futuros con fuerte representación histórica (Gaiger, 2007a). Actualmente, esas experiencias dificultan la reproducción del capitalismo al imponerle concesiones.

3. Cualesquiera sean los despliegues futuros de esas alternativas económicas o sociales, en lo que se observa en el siglo XXI, es importante tener en cuenta que solamente una nueva praxis de inserción en el mundo del trabajo y de la economía puede generar una nueva conciencia y provocar sucesivamente cambios en la práctica. Este es el requisito básico de las experiencias de economía solidaria actualmente en marcha, que motiva a buscar vías de realización de dichas posibilidades. Tal hecho no significa que las empresas capitalistas estén en vías de ser sustituidas, con riesgos de amenazas al capitalismo. El papel de

los emprendimientos económicos solidarios consiste en dar pruebas tangibles de que son estructuralmente superiores a la gestión capitalista, en el desarrollo económico y en la creación de bienestar social, ya que disponen de ventajas comparativas emanadas de su forma social de producción específica. Además, los criterios de evaluación del éxito o fracaso de las alternativas económicas deben ser graduales e inclusivos. A pesar de sus límites, se espera que los emprendimientos solidarios den un paso decisivo para otorgar credibilidad y generar amplia adhesión social con miras a una nueva arquitectura mundial. Para lograr dichos propósitos, se necesita la participación ciudadana y propuestas experimentadas e incorporadas en la vida cotidiana, en las prácticas de trabajo y en la producción económica.

En su uso corriente, el concepto de emprendimiento económico solidario se ve expuesto a los mismos riesgos de las formulaciones que son a menudo sobredeterminadas por las categorías de la praxis. La necesidad de manejarse con prácticas y tomas de posición valoradas según criterios referentes a propósitos de intervención en la realidad, conlleva problemas de descontrolada interpenetración entre el discurso analítico y el discurso político y pragmático. Así, la reflexión teórica se rinde a la presión de la praxis militante y, en ese sentido, se ve desprovista de su papel de instancia crítica, de relativizar el dato inmediato de la realidad y sus lecturas singulares. El carácter militante de los abordajes realiza una selección de la realidad con arreglo a fines prescriptivos, de modo que la omisión de otras cuestiones fácilmente fomenta un razonamiento circular, reiterativo. Se insta una lucha simbólica por la representación del campo y por la posibilidad de designar las cosas (Bourdieu, 1989), otorgándoles determinada visibilidad y relevancia y, por consiguiente, oportunidades desiguales de convertirse en problemas de conocimiento y en objetos de mayor discernimiento para la acción.

En el plano concreto, esos problemas pueden manifestarse en la reificación del concepto o en su asimilación prescriptiva. Por un lado, su claridad despierta tanto entusiasmo y optimismo que lo lleva a ser visto como el reflejo depurado de la realidad, a pesar de las ambigüedades y dificultades de ésta, o del hecho de encubrir motivaciones e iniciativas con orígenes e ídolos distintas, específicas de cada lugar y circunstancias, que no incluyen una tendencia espontánea de confluencia hacia una nueva totalidad social. El concepto puede también contribuir involuntariamente a que la perspectiva de lectura que ofrece está efectivamente en marcha, debido a un devenir histórico ya puesto, teleológicamente. En consecuencia, diagnósticos menos prominentes de la realidad pasan a ser entendidos como rechazos o desacuerdos políticos, a pesar de sus fundamentos objetivos.

Entonces, es fundamental el uso crítico de los conceptos y la conciencia de los campos político, cultural y científico donde se encuentra inmerso el analista, para reconocer lo que la visión de los problemas debe al sentido común intelectual y a la posición que el sujeto del conocimiento ocupa allí. El interés legítimo en evidenciar las cualidades emancipadoras y prominentes de las alternativas de producción económica no desecha la necesidad de un análisis riguroso.

Es útil adoptar un sistema de construcción conceptual. En este caso, fue utilizado el método weberiano de los *tipos ideales*, cuyo objetivo es formular un concepto que sea una síntesis inequívoca del conjunto de aspectos, referidos a una determinada clase de fenómenos y cuidadosamente seleccionados, cuya presencia es necesaria y suficiente para que dichos fenómenos existan (Weber, 1989). Como tipo ideal, el concepto de emprendimiento económico solidario es un instrumento heurístico, útil para la búsqueda de conexiones causales, no accidentales, que obran en el interior de las experiencias de economía solidaria y las constituyen como una *clase específica* de emprendimientos. El concepto objetiviza comparaciones posteriores entre sus enunciados y los casos singulares, sin la pretensión de que ocurra una correspondencia perfecta. “Las teorías sociales y económicas identifican ‘modelos puros’ que, en la realidad empírica, no encuentran una materialización perfecta, sino que existen y actúan efectivamente en tanto potencialidades parcialmente realizadas, como racionalidades que presiden y orientan a los comportamientos, como tendencias que apuntan hacia identidades en formación” (Razeto, 1993, p. 45).

La evaluación de experiencias concretas, manejando ese dispositivo conceptual con cuidado, debe considerar la determinación ejercida por los valores debido a la racionalidad comunicativa y expresiva que rige a los emprendimientos solidarios. A su vez, la hipótesis de una nueva racionalidad en acción implica que las características señaladas sean no sólo frecuentes y compartidas por los emprendimientos, sino también que se articulen y se refuercen. De este modo, se establece una dinámica objetiva para la acción de los individuos, una presión estructural para que actúen de cierta manera, precisamente porque en el contexto creado ella se presenta como la *más lógica*. Esos procedimientos analíticos requieren una nueva significación de los términos habitualmente utilizados en la teoría económica, tales como eficiencia e interés, así como el reconocimiento de la índole híbrida de los vínculos sociales, evitando una aprehensión meramente altruista del solidarismo. El desafío epistemológico y teórico fundamental consiste en fundar una nueva operación de conocimiento: superado el positivismo científico y refutada la noción de la ciencia como tributaria de la ideología, que sea capaz de formular

proposiciones válidas sobre lo que está *por venir a ser* o, en la expresión de Weber, sobre “las constelaciones posibles en el futuro”. Este parece ser el camino indispensable para los estudios insertos en este campo.

Bibliografía

- BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Eds.) (2000), *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge.
- BOURDIEU, P. (1989), *O poder simbólico*, Lisboa: DIFEL.
- CARPI, J. (1997), La economía social en un mundo en transformación, *Revista Círiec-España*, n. 25, p. 83-115.
- CORAGGIO, J. L. (Org.) (2007), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires: Altamira.
- GAIGER, L. (Org.) (2004), *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*, Porto Alegre: UFRGS.
- (2007a), La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas. En: CORAGGIO, J. (Org.), *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires: Altamira, p. 79-109.
- (2007b), A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 79, p. 57-77.
- GUERRA, P. (2002), *Socioeconomia de la solidaridad*, Montevideo: Nordan-Comunidad.
- HIRSCHMAN, A. (1986), *El avance de la colectividad: experimentos populares en América Latina*, México: 187 FCE.
- KRAYCHETE, G.; LARA, F.; COSTA, B. (Org.) (2000), *Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia*, Petrópolis: Vozes.
- NYSSSENS, M. (1996), Économie populaire au Sud, économie sociale au Nord: des germes d'économie solidaire? En: SAUVAGE, P., *Réconcilier l'économique et le social*, Paris: OCDE, p. 95-120.
- RAZETO, L. (1983), *Las organizaciones económicas populares*, Santiago de Chile: Programa de Economía del Trabajo.
- (1990), *Las empresas alternativas*, Montevideo: Editorial Nordan-Comunidad.
- (1993), Economía de solidaridad e organização popular. En: GADOTTI, M.; GUTIÉRREZ, F. (Org.), *Educação comunitária e economia popular*, São Paulo: Cortez, p. 34-58. (Col. Questões da Nossa época, 25).
- SANTOS, B. S. (Org.) (2002), *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SINGER, P. (1999), *Uma utopia militante*, 2. ed., Petrópolis: Vozes.

VERANO, L. (2001), *Economía solidária: uma alternativa ao neoliberalismo*, Santa Maria: CESMA.

WEBER, M. (1989), A “objetividade” do conhecimento nas Ciências Sociais. En: COHN, G (Org.), *Weber: Sociologia*, 4. ed., São Paulo: Ática, p. 79-127.

EMPRESAS RECUPERADAS

GABRIEL FAJN

1. Las empresas recuperadas son un heterogéneo grupo de unidades productivas o de servicio que al atravesar fuertes procesos de crisis (quiebras, cierres, etcétera) reiniciaron los procesos productivos conducidos por sus trabajadores sobre la base de trabajo cooperativo de gestión autónoma y democrática.

Entre fines de los años 90 y principios de 2000, en Argentina, una gran cantidad de empresas fueron recuperadas por sus trabajadores con el objetivo primordial de defender sus fuentes de trabajo y mantenerlas en funcionamiento. En torno al fenómeno que abarca alrededor de 200 unidades productivas en todo el país, se abren un conjunto de procesos sociales, dinámicas políticas, estrategias jurídicas y desarrollos económicos que proporcionan a esta problemática una gran complejidad y riqueza. Estas empresas representan, tal vez, uno de los emergentes más dramáticos de la destrucción sistemática del aparato productivo y de la lucha por parte de los trabajadores por conservar sus empleos. Asimismo, constituyen un nuevo fenómeno social en la realidad argentina mediante prácticas colectivas que pueden entenderse como expresiones de respuesta a la crisis y como propuestas exploratorias de modalidades de gestión alternativas.

Los procesos de lucha están estrechamente relacionados con las formas autogestivas que cada organización fue construyendo, y que pueden percibirse en las prácticas que desarrollaron en el interior de las empresas: redistribución igualitaria de los ingresos; implementación de procesos decisorios de carácter colectivo; formas de delegación, representación y control; dinámicas asamblearias, etc.

2. Desde mediados de los años 90, con la profundización de la crisis, se intensificó la conflictividad social en la Argentina, con la emergencia de nuevos actores (trabajadores desocupados, asambleas barriales, ahorristas damnificados y otros) y por un abanico diverso de formas de expresión

de la protesta. En este marco irrumpen los procesos de recuperación de empresas con inusitada fuerza entre los años 2000 y 2002, que se propagan hasta nuestros días.

Las más de 200 empresas recuperadas o en proceso de recuperación involucran a una gran diversidad de actividades –metalúrgicas, textiles, químicas, frigoríficos, gráficas, escuelas, clínicas, hoteles, etc.– con diferentes tamaños y dimensiones. Esta diversidad tiene su correlato en los distintos ritmos de recomposición, problemáticas, orientaciones políticas e ideológicas, etc. Lejos de encontrar una unidad empírica homogénea, el mundo de las fábricas y empresas recuperadas presenta una importante heterogeneidad, complejidad y diversidad interna.

En el surgimiento del movimiento, se combinaron múltiples factores: *socioeconómicos*, como la destrucción del aparato productivo, la profunda recesión iniciada en 1998 y fundamentalmente el nivel que alcanza el desempleo estructural; *políticos*, como la intensificación del ciclo de la protesta, emergencia de nuevos actores sociales, crisis estatal, etc.

El rápido aumento de la cantidad de fábricas en proceso de recuperación (sobre todo en el período 2000-2002) estuvo signado por empresas de muy diversas actividades, integradas por trabajadores con disímiles trayectorias laborales. Unos pocos sonaban con antecedentes gremiales y políticos, mientras que la gran mayoría tenía escasa o nula experiencia en esos ámbitos.

El proceso de recuperación de fábricas adquiere mayor visibilidad pública y apoyo social, en relación con la difusión de los medios masivos y las redes alternativas de comunicación. Algunos de los nuevos actores organizados, como las asambleas, establecieron un estrecho vínculo con las empresas recuperadas, participando en muchos casos activamente del conflicto. El punto más alto de la recuperación es el año 2001, y el 37% de las experiencias (con un elevado nivel de conflictividad generalmente acompañada de hechos de acción directa) ocurrieron en el mismo año. Existe también una mayor articulación entre las empresas, que comienzan a agruparse en distintos movimientos. En este punto, las primeras experiencias funcionan como núcleo de los distintos movimientos; transmitiendo experiencia, contención, (y hasta ayuda económica a las nuevas fábricas).

3. Después del retroceso que significaron las políticas neoliberales para los trabajadores, del esmerilado de las conquistas históricas, de la reducción constante de los trabajadores ocupados, de un sindicalismo mayormente burocratizado y alejado de sus representados, la ocupación y recuperación de fábricas representa una *estrategia defensiva* –casi desesperada– que tiene por objetivo fundamental la supervivencia de la empresa y la conservación del trabajo. Este punto de partida es, tal vez, la mayor

coincidencia que se encuentra en el conjunto de empresas que forman parte de estos procesos de recuperación, aunque las dinámicas políticas y las estrategias adoptadas posteriormente contemplen un abanico de diferentes opciones político-ideológicas.

Sin otras alternativas, los trabajadores resolvieron la toma, ocupación, acampes en la puerta de la fábrica, corte de ruta y otras medidas de acción directa, que tuvieron por finalidad resguardar el trabajo y mantener en funcionamiento a la empresa, custodiando las máquinas, herramientas y mercaderías y evitando las acciones de vaciamiento.

El objetivo de muchos empresarios fue circunscribir la resolución del conflicto al marco de lo judicial, no porque tuvieran un gran respeto por lo legal, sino para encontrar los vericuetos que les facilitaran evadir la ley y desentenderse de la empresa con los menores costos económicos personales, aunque esto significara la destrucción y el cierre de su fábrica. Los empresarios no privilegiaron la racionalidad económica a fin de conservar las empresas y mantenerlas en funcionamiento, sino que primó una lógica predatoria que persiguió el beneficio personal.

4. Si bien es importante señalar que el punto de partida de las empresas lo constituyen situaciones de crisis terminales que amenazan seriamente la continuidad de las mismas (convocatorias, quiebras, deudas millonarias, abandono de los dueños, quiebre del contrato laboral, deudas salariales prolongadas, etcétera) y que impulsan a los trabajadores a reaccionar para mantener sus fuentes de trabajo, también es cierto que la dinámica social colectiva produce en estos procesos un salto cualitativo no previsto, que representa un quiebre en la historia de la fábrica, impensado –y muchas veces ni siquiera deseado– que empuja en forma intempestiva e inmediata a los asalariados a conducir los destinos de sus organizaciones. Casi sin aprendizajes formales ni asesoramientos previos, sólo el conflicto y la lucha mediaron entre los trabajadores que tenían un rumbo seguro de desafiliación social.

La recuperación de empresas, en este sentido, representa un momento refundacional, en el cual los trabajadores se hacen cargo de las fábricas en situaciones muy desfavorables y traumáticas. Así es como se reabre un nuevo ciclo organizacional, cuya primera fase resulta un camino complejo y con un margen de maniobra muy estrecho. Frente a una situación de alta incertidumbre jurídico-legal, sin acceso a capital de trabajo o a subsidios estatales, con clientes y proveedores que acarrean deudas de los anteriores dueños y desconfían en general del nuevo proyecto, la recomposición de la capacidad productiva será un proceso lento y dificultoso en la mayoría de las fábricas, pero a la vez prioritario para la consolidación económica de la empresa.

La reconstrucción del espacio organizacional desde una perspectiva autogestionaria tiene el efecto de desestructurar las relaciones capital-trabajo que son relaciones jerarquizadas en extremo, relaciones de obediencia y sumisión. Esta desestructuración parece favorecer una reapropiación colectiva de los saberes de la gestión, así como la emergencia de procesos democráticos de toma de decisiones en la empresa. De hecho, en todas estas empresas es común la adopción de prácticas asamblearias.

En todos los casos, no debe entenderse y/o analizarse de manera escindida la intensidad de la lucha desplegada en cada fábrica y la reorganización de las empresas a partir de las nuevas prácticas utilizadas para el grado que adquirió el conflicto, la gestión. El grado que adquirió el conflicto, impregnó e instituyó nuevas “formas del hacer” en la reapertura de las fábricas. Ese momento refundacional tendrá efectos importantes en los lazos construidos entre los trabajadores, en las prácticas colectivas que experimentaron y en los aprendizajes que incorporaron a partir de la lucha, constituyendo una continuidad transponible entre la profundidad de la lucha y los rasgos de un nuevo modelo organizativo. En este sentido, es factible establecer una relación importante entre la intensidad que adquirió el conflicto en las empresas y las iniciativas de gestión colectiva adoptadas por los trabajadores en los primeros momentos a partir de la puesta en marcha de la recuperación de la empresa.

En este escenario, guarda una importancia central el impacto que ha tenido la devaluación económica en las diferentes actividades industriales y de servicios y las posibilidades reales que cada empresa tiene para reinsertarse productivamente. En enero de 2002, por ejemplo, en la cima de una crisis que se venía arrastrando por varios años, la economía argentina pasó por un proceso de desvalorización de la moneda. La ley de la convertibilidad, que ataba el peso al dólar en la relación de uno a uno, fue derogada, dando lugar a un sistema de cambio fluctuante y acentuando el caos político, económico y financiero. Aquí múltiples factores juegan un papel destacado y dependen de las particularidades de cada sector, como la reestructuración del mercado interno, el acceso crediticio, el valor de los insumos, etcétera. En general en las empresas recuperadas no se perciben modificaciones de envergadura en la organización del proceso de trabajo, y se mantiene cierta continuidad con las modalidades heredadas con anterioridad a la recuperación, mientras que en ciertas regulaciones laborales se abrieron una variedad de alternativas prácticas y novedosas.

La ausencia de modificaciones en los procesos de trabajo refiere a la conservación de los modos de relación de los trabajadores con las máquinas y equipamientos tecnológicos y los materiales objeto de transformación. Es cierto también que las rigideces tecnológicas condicionan en gran medida las posibilidades de reorganización del proceso de tra-

bajo y las adecuaciones necesarias se ven postergadas en razón de los elevados costos de las mismas. En la organización del proceso de trabajo se perciben grandes similitudes con el resto de las empresas en lo relativo a las funciones fijas, la fragmentación de las tareas, las repeticiones de la misma operación parcelaria, etc. Se observa una mayor discrecionalidad para manejar el ritmo y la intensidad de las tareas ante la ausencia de la presión del capital y la eliminación de los dispositivos de vigilancia anteriores. En muchas de las empresas que ya han transitado sus primeros años, que recompusieron gran parte de estas condiciones, que lograron reinsertarse comercialmente y aumentaron su producción, no aparecen en su agenda de corto o mediano plazo políticas que modifiquen sensiblemente la organización del proceso de trabajo.

La rigidez de la organización del proceso de trabajo puede constituirse en una de las trabas más importantes del desarrollo de la gestión colectiva y las prácticas democráticas autogestionarias. Los cambios (o no) en la organización del trabajo aluden directamente a las modificaciones en las estrategias de control, en el desarrollo de las calificaciones, en la reestructuración del trabajo manual e intelectual y en los procesos de discrecionalidad y autonomía de los trabajadores.

5. Tanto la superación de la crisis de gobernabilidad en los últimos cuatro años como la recuperación lenta, pero sostenida, de la producción y del empleo, amortiguaron la intensidad de las protestas. En este escenario disminuyeron a partir de 2004 la cantidad de nuevas empresas en procesos de recuperación y aunque se mantuvo latente se verifica una clara curva de amesetamiento.

El fenómeno en general ha perdido visibilidad pública. Las reapariciones están vinculadas a protestas específicas. Algunas empresas se consolidaron económicamente y se han corrido del protagonismo de las luchas, mientras que otras aún no han definido su situación legal. Es por esto que la intensidad en este período puede pensarse como una ondulación del ciclo, signado por conflictos puntuales, como el tratamiento de una expropiación, la resistencia a una orden de desalojo (el hotel Bauen o la metalúrgica IMPA), etc.

La indefinición en torno a sancionar una nueva ley de quiebras que resuelva en términos generales el marco legal de estas empresas, suscita una situación fragmentaria en la que cada una debe resolver autónomamente su continuidad, induciendo negociaciones particulares y reforzando las circunstancias de aislamiento.

Las empresas recuperadas, como fenómeno en transición, representan un espacio organizacional contradictorio, son productoras de mercancías y necesariamente intercambian sus productos en el mercado, lo

que tendrá como consecuencia la sujeción a las irracionalidades y oscilaciones que en éste se producen (la devaluación es un buen ejemplo de tales oscilaciones). Así, participan de la competencia cuyas reglas están definidas por las empresas privadas dominantes y su funcionamiento se halla determinado por las leyes de valorización del capital. (Giraldes Vieitez y Dal Ri: 2001) En tal sentido, las restricciones que les plantea el sistema generan sensibles recortes de autonomía y márgenes de libertad.

Asimismo, estas experiencias mantienen potenciales críticos de un modelo de organización emergente, en sus prácticas cotidianas de construcción participativa y democrática de los trabajadores, en los procesos de toma de decisiones y en las luchas por continuar con la experiencia viva. En forma embrionaria y asistemática han sido importantes sus aportes en torno a las regulaciones laborales, en los criterios por distribuir los ingresos, en las rotaciones internas, en la recalificación de trabajadores, etc.

La especificidad de estas empresas se vincula a su particular surgimiento, en el marco de una crisis económica, política y social sin precedentes, en el ciclo de la protesta más importante de los últimos 20 años. La intensidad de esas luchas constituyó un signo fundacional en el que los trabajadores debieron hacerse cargo en forma intempestiva, y sin experiencia previa, de la gestión colectiva de las empresas. Asimismo, comparten problemáticas similares con el resto de las empresas autogestionadas, tales como las tensiones vinculadas a la reconfiguración de las relaciones de poder interno, las amenazas de que se constituyan en su interior grupos “tecnocráticos” que se apropien del saber hacer de la gestión y degraden la dinámica democrática y la difícil articulación de participación colectiva y gestión económica.

Seguramente, la incidencia del fenómeno de empresas recuperadas en la Argentina es muy acotada en términos económicos, el impacto es mínimo en la economía general, pero su huella en términos políticos y simbólicos ha sido fundamental. La recuperación de empresas forma parte hoy de la memoria política de los trabajadores y de la “caja de herramientas” de sus estrategias de lucha contra el sistema. El futuro aún queda abierto.

Bibliografía

- COLECTIVO LA VACA, (2004) “Sin Patrón”. Ed. Lavaca. Buenos Aires
- FAJN, Gabriel (coord).(2003) Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad. Ediciones IMFC. Buenos Aires
- FAJN, G. y REBÓN, J. (2005) El Taller ¿sin cronómetro? Apuntes acerca de las empresas recuperadas. Revista Herramienta, N° 28, Ediciones Herramienta, Buenos Aires, marzo

- GHIOLDI, Carlos (2004) “Supermercado Tigre - Crónica de un Conflicto” AEC & prohistoria.
- GIRALDES VIEITEZ, Candido; DAL RI, Neusa María. (2001) Trabalho associado: cooperativas e empresas de autogestão. Rio de Janeiro. Editora DP&A
- GORZ, André. Táctica y estrategia del control obrero. (1973) Revista Pasado y Presente. n° 2/3, dic.
- LUCITA, Eduardo. (2002) “Fábricas ocupadas y gestión obrera en Argentina. Ocupar, resistir, producir” en Revista Cuadernos del Sur. Buenos Aires, octubre.
- MAGNANI, Esteban (2003) “El Cambio Silencioso”. Ed. Prometeo, Buenos Aires.
- MANDEL, E. (1970) Control obrero, consejos obreros, autogestión. Antología. Ediciones Era, Suecia.
- REBÓN, Julián. (2007) “La empresa de la Autonomía - Trabajadores Recuperando la Producción”. Buenos Aires, Colectivo Ediciones Picaso.
- ROSANVALLON, Pierre.(1979) La autogestión. Editorial Fundamentos, Madrid.

EMPRESA SOCIAL

JACQUES DEFOURNY

1. La noción de empresa social se remite a un conjunto de características e indicadores que definen su naturaleza particular. Esas empresas desarrollan actividades continuas de producción de bienes o servicios, cuentan con un alto grado de autonomía, asumiendo riesgos económicos, con un mínimo de trabajos remunerados, adoptan objetivos explícitos de prestación de servicio a la comunidad y sus integrantes tienen poder decisorio independiente de la propiedad del capital. Su dinámica de gestión es participativa, involucrando diferentes etapas de la actividad y distribución limitada de ganancias (Borzaga y Defourny, 2001; Defourny, 2001).

2. Aunque prácticamente nadie se refiriera a la noción de empresa social hasta la década de 1980, su introducción se hizo de modo sorprendente en Europa y América del Norte. En Estados Unidos, encontró un primer eco significativo a principio de los años 1990 y, entre otros hitos, se puede citar la *social enterprise initiative* lanzada en 1993 por Harvard Business School. No obstante, la idea de empresa social a

menudo permaneció bastante imprecisa en el contexto norteamericano, designando principalmente a actividades económicas mercantiles, de iniciativa privada e individual, muchas veces al servicio de un objetivo social (Dees, 1998). En Europa, el concepto surgió a fines de los años 1980, bajo el impulso inicial de Italia. En 1991, el Parlamento italiano aprobó una ley que otorgaba estatuto específico a las “cooperativas sociales”, que se desarrollaron entonces de modo impresionante. En 1996, al haber iniciativas semejantes en diversos países europeos, aunque de menor alcance, se conformó una red europea de investigadores para estudiar el establecimiento de empresas sociales en Europa. A partir del siglo XXI, se impulsaron iniciativas de ese orden en el Reino Unido. En 2002, el gobierno de Tony Blair lanzó una *coalition for social enterprise*, creando la *Social Enterprise Unit* para mejor conocer y, principalmente, promover a las empresas sociales en todos los países miembros de dicha entidad política.

3. La noción de un nuevo emprendedurismo social –y no simplemente de desarrollo de organizaciones sin fines de lucro, de economía social o de economía solidaria– se remite directamente a las diversas teorías del emprendedurismo. Según Schumpeter los empresarios son justamente aquellos cuya función es “ejecutar nuevas combinaciones en el proceso de producción”. No son necesariamente propietarios de una empresa, sino los promotores de cambio en al menos uno de los siguientes planos: el desarrollo de un producto o de la calidad de un producto; la introducción de un método de producción; la apertura de un mercado; la conquista de una nueva fuente de materias primas, o la organización renovada de un rubro de actividades. Es posible adaptar esa tipología al tercer sector y, en cada uno de esos planos, señalar un nuevo emprendedurismo (Defourny, 2001).

Confirmando la manifestación de un emprendedurismo inédito, diversas legislaciones nacionales han creado nuevas estructuras jurídicas, supuestamente mejor adaptadas a ese tipo de iniciativas que los moldes asociativos o cooperativos tradicionales. Después de la ley italiana de 1991, Bélgica instituyó en 1995 la sociedad con fines sociales (SFS) y Portugal elaboró, en mayo de 1999, un estatuto de cooperativa social de responsabilidad limitada. En ese mismo sentido, la ley general española de 1999 referente a las cooperativas dedicó un apartado especial a las cooperativas de servicios sociales. Otras regiones han definido ordenamientos jurídicos específicos. A principios del siglo XXI, Francia creó un estatuto de sociedad cooperativa de interés colectivo (SCIC) y el Reino Unido está por adoptar una nueva legislación instituyendo el *community interest company*.

4. Dos definiciones de empresa social son una referencia conceptual para un conjunto de otros trabajos. La más reciente proviene del gobierno británico, registrada en el documento hecho público en julio de 2002, denominado *Social Enterprise: a Strategy for Success* (DTI, 2002). Otra definición ha sido desarrollada en la segunda mitad de los años 1990, por la red europea EMES (Borzaga y Defourny, 2001).

Según el *Department of Trade and Industry*, “una empresa social es una actividad comercial [Business] con objetivos esencialmente sociales y cuyos excedentes, en función de esas finalidades, son reinvertidos más en esa actividad o en la comunidad que dirigidos por la necesidad de maximizar ganancias para accionistas o propietarios” (DTI, 2002, p. 13). A partir de esa definición, se ha realizado una serie de trabajos empíricos. Hasta entonces, coexistía una gran variedad de abordajes acerca de esa noción, cada vez más en evidencia. En 2003, la *Social Enterprise Unit* solicitó un trabajo de síntesis a una empresa de consultoría que llevó a cabo una primera encuesta con cerca de 5300 empresas sociales en Reino Unido. Según su informe, la definición del gobierno aclaró bastante la noción de empresa social, no obstante, aún seguiría habiendo diversas dificultades en términos de coherencia y de comparabilidad por superar para que esos emprendimientos se vuelvan operacionales. Buscando señalar las formas de sanar esas insuficiencias, los consultores recurrieron a estudios que informaban la existencia de un determinado número de empresas sociales operando efectivamente (Ecotec, 2003). Los autores del informe concluyeron que era necesario desglosar la definición en una serie de características o indicadores que podría, más que un *overall statement*, subsidiar el listado de empresas sociales en Reino Unido. Esos indicadores abarcarían tres registros principales: la orientación empresarial, los objetivos sociales y la propiedad social de las actividades observadas. Aunque el abordaje británico merezca atención, por fundamentar una política que promueve explícitamente a la empresa social, su construcción aún está en marcha. A principios del siglo XXI, los trabajos originados en esa vertiente se ubican en un ámbito nacional bastante restringido.

El abordaje propuesto por la EMES es producto de un diálogo establecido entre varias áreas (Economía, Sociología, Ciencia Política y Administración), así como entre las diversas tradiciones y sensibilidades nacionales dentro de la Unión Europea. Asimismo, orientada por un proyecto simultáneamente teórico y empírico, ese abordaje favoreció la identificación y explicitación de indicadores referentes a una definición conceptual muy concisa. Esos indicadores o criterios se dividen en dos series, algunos más económicos, otros más sociales (Defourny, 2001).

Se comprueba el carácter económico y emprendedor de las iniciativas consideradas mediante cuatro indicadores: a) La actividad de producción de bienes o servicios debe ser continua. Al contrario de ciertas organizaciones no lucrativas tradicionales, las empresas sociales no suelen tener, como actividad principal, la defensa de intereses ni tampoco la redistribución de capital (como ocurre, por ejemplo, con diversas fundaciones), sino que se dedican, directa y continuamente, a la producción de bienes o prestación de servicios. La actividad productiva representa su principal –o uno de sus principales– motivo de existencia. b) Las empresas sociales deben tener un alto grado de autonomía. Son creadas y controladas por un grupo de personas a partir de un proyecto propio. Aunque puedan depender de subsidios públicos, no están administradas, directa o indirectamente, por autoridades públicas o por otras organizaciones (federaciones, empresas privadas, etc.). Las empresas sociales tienen derecho a ser escuchadas (*voice*), así como a dar por concluidas sus actividades (*exit*). c) Hay un nivel significativo de riesgo económico. Los creadores de una empresa social asumen total o parcialmente el riesgo inherente a esa actividad. Al contrario de la mayoría de las instituciones públicas, su viabilidad financiera depende de los esfuerzos realizados por sus miembros y sus trabajadores. d) Hay un nivel mínimo de empleo remunerado. Tal como las organizaciones sin fines de lucro tradicionales, las empresas sociales pueden echar mano de recursos monetarios y no monetarios y de trabajadores remunerados o voluntarios. Lo esencial es que el nivel de empleo remunerado sea mínimo.

La dimensión social de esas iniciativas es identificada privilegiando a cinco indicadores: a) Debe haber un objetivo explícito de servicio a la comunidad. Uno de los principales objetivos de las empresas sociales es prestar servicio a la comunidad o a un grupo específico de personas. Esos emprendimientos se caracterizan por promover el sentido de la responsabilidad social en el ámbito local. b) La empresa social surge a partir de una iniciativa de un grupo de ciudadanos. Esa dinámica colectiva involucra a personas que pertenecen a una comunidad o a un grupo que comparte una necesidad o un objetivo bien definido. Esa dimensión siempre se mantiene de una manera u otra, aunque no se deba desechar la importancia de un liderazgo ejercido por una persona o núcleo restringido de dirigentes. c) El poder decisorio de los miembros no depende de su capital. Ese criterio remite generalmente al principio de “un miembro, un voto”, o, como mínimo, a un proceso decisorio en el cual los derechos de voto en asamblea - cuyo poder de decisión es supremo - no sean distribuidos en función de eventuales participaciones en el capital. Además, aunque el capital tenga muchos propietarios, ese poder suele ser compartido con otros actores. d) La dinámica de la empresa social es participa-

tiva, involucrando a diferentes actores en la actividad. La representación y participación de los usuarios o de los clientes, el ejercicio de un poder de decisión por parte de los diversos integrantes del proyecto y una gestión participativa a menudo son características constitutivas de las empresas sociales. En muchos casos, uno de sus objetivos es promover la democracia localmente a través de la actividad económica. e) La distribución de las ganancias es limitada. Aunque puede caracterizarse por una obligación absoluta de no distribución de las ganancias, las empresas sociales también pueden, tal como las cooperativas en muchos países, distribuir sus dividendos. Eso se debe hacer de forma limitada, evitando un comportamiento que busque la maximización de las ganancias.

Si esos indicadores económicos y sociales logran identificar a las empresas sociales, ellos también pueden inducir a clasificar organizaciones más antiguas reconfiguradas por nuevas dinámicas internas. Principalmente, esos indicadores no son un conjunto de condiciones que una organización debe cumplir formalmente para ser calificada como empresa social. Más que criterios normativos, ellos describen un tipo ideal que permite el encuadre del universo de las empresas sociales. Tal como una brújula, ese instrumento puede auxiliar al investigador a comparar las entidades observadas y, eventualmente, a delinear los límites del conjunto de las empresas sociales. En ese sentido, Draperi (2003), en Francia, y un grupo de investigadores de otras partes de Europa trabajaron para identificar, según los parámetros económicos, a treinta y nueve “modelos” de empresas sociales (Davister, Defourny y Grégoire, 2004; Spear y Bidet, 2003).

5. Ya se han observado algunos avances en lo que se refiere a la elaboración progresiva de una teoría específica de la empresa social. Bacchiega y Borzaga (2001), por ejemplo, usaron herramientas de la teoría institucional de las organizaciones para evidenciar la naturaleza innovadora de las empresas sociales. Los rasgos definitorios de la empresa social son interpretados como un sistema original de incentivos que tienen en cuenta a los objetivos, potencialmente conflictivos, buscados por las diferentes categorías de participantes (*stakeholders*). Evers (2001), a su vez, desarrolló un análisis más sociopolítico para argumentar que se puede comprender mejor esa estructura de *multi-stakeholder-multi-goal* cuando se recuerde a la idea de “capital social”. Para el autor, la producción de capital social también se puede volver un objetivo explícito de organizaciones como las empresas sociales. Laville y Nyssens (2001) propusieron elementos para una teoría integrada de un tipo ideal de empresa social, reuniendo sus dimensiones económicas, sociales y políticas. Esos investigadores también insisten en la importancia del capital social,

movilizado y reproducido bajo formas específicas. Se subraya, además, la índole particularmente híbrida de los recursos de la empresa social, evaluándola como una ventaja esencial de ese tipo de empresa para resistir a las tendencias al “isomorfismo institucional”, que amenazan a todas las organizaciones de la economía social. Finalmente, Borzaga y Solari (2001) analizaron modelos de gobernanza eventualmente específicos de esas empresas, señalando a los principales desafíos de gestión con los cuales sus directivos y miembros se confrontan.

En vez de reemplazar concepciones del tercer sector o de competir con ellas, la noción de empresa social las enriquece. Además, pone en evidencia, por un lado, cuánto la innovación social frecuentemente implica la aceptación de riesgos económicos y, por otro lado, que el emprendedurismo puede expresarse bajo formas plurales.

Bibliografía

- BACCHIEGA A.; BORZAGA, C. (2001), Social enterprises as incentive structures: an economic analysis. En: BORZAGA C.; DEFOURNY J. (Ed.), (2001) *The emergence of social enterprise*, London: Routledge (...)
- BORZAGA, C.; SOLARI, L. (2001), Management challenges for social enterprises. En: BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Ed.), *The emergence of social enterprise*, London: Routledge, p. 333-349.
- DAVISTER, C.; DEFOURNY, J.; GRÉGOIRE, O. (2004), Les entreprises sociales d’insertion dans l’Union Européenne: un aperçu général. *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n. 293, p. 24-50. (Également *EMES Working Papers*, n. 03/11). Disponible en: <www.emes.net>.
- DEES, J. G. (1998), Enterprising non profits. *Harvard Business Review*, v. 76, n. 1, p. 55-67.
- DRAPERI, J. F. (2003), L’entreprise sociale en France, entre économie sociale et action sociale. *Revue des Etudes Coopératives, Mutualistes et Associatives (RECMA)*, n. 288, p. 48-66.
- DTI (2002), *Social enterprise: strategy for success*. London: Department of Trade and Industry. Disponible en: <www.dti.gov.uk/socialenterprise/strategy.htm>.
- ECOTEC (2003), *Guidance on mapping social enterprise*. London. Final report to the DTI Social Enterprise Unit. Disponible en: <www.dti.gov.uk/socialenterprise/news-mapping.htm>.
- EVERS, A. (2001), The Significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprise. En: BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Ed.), *The emergence of social enterprise*. London: Routledge, p. 1-28.

- LAVILLE, J.-L.; NYSSSENS, M. (2001), The social enterprise: towards a theoretical socio-economic approach. En: BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. (Ed.), *The emergence of social enterprise*. London: Routledge, p. 312-332.
- SPEAR, R.; BIDET, E. (2003), The role of social enterprise in European labour markets. *EMES Working Papers*, n. 03/10. Disponible en: <www.emes.net>.

ESTADO SOCIAL

FRANÇOIS-XAVIER MERRIEN

1. En un sentido estricto, Estado social significa la monopolización de las funciones de solidaridad social por el Estado. El Estado social se concretiza siempre gradualmente, dado que ningún Estado monopoliza integralmente esas funciones. Aún en el campo de las solidaridades organizadas y reglamentadas, el Estado suele desempeñar un rol directo bastante pequeño, restringiéndose a una función normativa. En esos casos, por ejemplo, establece las condiciones de acceso a los derechos o impone la obligación de seguridad social. Otras veces, administra directamente los servicios sociales, pero no es raro que sean asignados a organizaciones públicas o privadas, asociaciones o sindicatos.

El Estado social no es sinónimo de Estado providencia, noción de origen francés que otorga al Estado la responsabilidad por lo social y que sugiere una oposición estricta entre un Estado omnisciente y ciudadanos atomizados y desfavorecidos. El concepto anglosajón de *Welfare State* se sobrepone a aquél por ser de origen posterior, dado que evoca claramente a una de las nuevas funciones del Estado moderno: garantizar el bienestar social de los ciudadanos según parámetros de equidad y solidaridad. A pesar de ello, la noción anglosajona es de difícil traducción y, cada vez más, la idea de Estado social tiende a volverse su sinónimo. Acaso sea admitido con este sentido, el concepto tiene un doble mérito: resalta aún la racionalización y la objetivación del derecho a la ayuda, constituido por la transición de una solidaridad subjetiva o arbitraria a una solidaridad objetiva, basada en derechos.

La filosofía clásica del Estado social puede ser definida, simplificada, como una filosofía de los derechos de la ciudadanía. En los Estados sociales plenos, es necesario y suficiente, para adquirir la calidad del beneficiario, ubicarse en una categoría jurídicamente definida. El acceso a los derechos sociales no depende del mérito individual o de un determinado comportamiento.

2. El Estado social se configuró a fines del siglo XIX, pero asumió su forma moderna después de la Segunda Guerra Mundial (Swaan, 1995). Los Estados sociales reales difieren entre sí en lo que se refiere a sus modos de asumir los riesgos sociales, el tipo y cantidad de instituciones y los servicios ofrecidos a la población. No obstante, se pueden destacar categorías, tipos ideales, modelos o regímenes de Estado social. Es válido clasificar a los Estados sociales en fuertes, medianos o débiles, en función de su grado de desmercantilización (Esping-Andersen, 1999; Polanyi, 1980), es decir, según la posibilidad legal que tienen para permitir que los individuos se alejen más o menos del mercado, mientras tienen en cuenta sus necesidades. Estableciendo una tipología basada en características “institucionales”, se pueden distinguir tres grupos o familias de Estados providencia.

El primer modelo corresponde exactamente al régimen clásico de servicio público. En él, las instituciones públicas desempeñan el rol principal, sino monopolista, la financiación es esencialmente fiscal y las prestaciones son iguales para todos, beneficiando a todos los ciudadanos. En 1938, el gobierno de Nueva Zelanda creó el primer servicio nacional de salud “gratuito”, es decir, financiado por impuestos. Aunque la invención del modelo se deba a los neozelandeses, los países nórdicos son los que mejor lo ejemplifican: Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia se identifican claramente con el Estado social universalista, de “redistribución institucionalizada” o “socialdemócrata”. Eso significa, esencialmente, que el principio fundamental del Estado social no es la seguridad social, sino la oferta de prestaciones asignadas, es decir, sumas fijas de un monto considerable pagado automáticamente y universalmente. Esa oferta “financiera” se complementa con la disponibilidad de servicios públicos universales (o sea, ofrecidos a todos los ciudadanos), gratuitos (es decir, financiados por impuestos) y fundados en las necesidades (y no en los derechos adquiridos por las cotizaciones sociales). En nombre del principio de igualdad y universalidad, todo ciudadano tiene la garantía, en caso de necesidad, de poder beneficiarse de un ingreso o prestación de servicio. Ese derecho alcanza a todas las categorías de la población –asalariados, hombres o mujeres del hogar, trabajadores autónomos o discapacitados. La noción de igualdad de derechos es muy importante, pues resulta, por ejemplo, en derechos iguales e individualizados del hombre, mujer y niños. En ese régimen, la parte asumida por el sector público es muy grande y el sector privado y asociativo es débil, aunque los sindicatos ocupen un espacio privilegiado en las políticas de empleo. A veces se denomina el modelo universalista “beveridgiano”, clasificación justa en su principio. En la práctica, se debe distinguir un modelo universalista débil, al cual pertenecen Gran Bretaña e Irlanda, de un modelo uni-

versalista fuerte, cuyos mejores ejemplos son los países escandinavos (Ferrera, 1993).

La segunda familia de Estados sociales corresponde al Estado de seguridad social generalizado. La idea de seguridad social designa, en primer lugar, la utilización de las técnicas de previsión y, de modo particular, la cotización, el compartir recursos (pooling) y la consideración de los niveles de riesgos. En ese modelo de Estado, la previsión social se distingue de la privada por una serie de rasgos: es obligatoria para toda la población o para amplios segmentos; está financiada por cotizaciones basadas en salarios (y no en nivel de riesgo) y por una contribución del empleador (casi siempre equivalente a la de los asalariados); los riesgos asegurados incluyen más que nada a aquellos relacionados a la vida profesional y a las posibilidades de trabajar y, por ende, de recibir un sueldo por un trabajo (vejez, invalidez, enfermedad, accidente de trabajo, desempleo, etc.); el principio fundamental de esa previsión es la de ofrecer un sueldo de reemplazo que represente una parte significativa del sueldo real; la mutualidad es amplia, permitiendo reducir los costos adjudicados a cada agente involucrado.

El Estado posee el monopolio sobre la reglamentación de la jubilación, ejerciendo el control aún sobre las instituciones autónomas que generan gran parte del Estado social. El Estado social fundado en la seguridad es el más difundido en el mundo, es mayoritario en Europa y fundamenta diversos regímenes de seguridad social en América Latina. El régimen de seguro de vejez de los Estados Unidos está basado en ese modelo.

Aunque criticados por los autores escandinavos, por su aspecto insuficientemente redistributivo, los sistemas de protección social, bismarckiano o de contribución, o los “conservadores-corporativistas” constituyen un gran paso más rumbo a una solidaridad social más plena. La seguridad social fundamenta el derecho de recibir beneficios que no provienen de la caridad pública, sino que constituyen una contraparte de las cotizaciones. Los activos pagan por los jubilados y los desempleados, los sanos, válidos y jóvenes pagan respectivamente por los enfermos, minusválidos y viejos, en un sistema global de distribución. El monto de los recursos disponible cubre la totalidad de las necesidades existentes.

Desde el punto de vista institucional, los Estados sociales bismarckianos abarcan, en general, a un vasto sector de previsión social, administrado por los asociados bajo el control del Estado, y un sector público local que garantiza las tareas de ayuda social. El sector público se complementa con la acción de las más diversas asociaciones privadas o semi-públicas, generalmente subsidiadas, que cumplen un papel esencial en el campo de las políticas sociales por categorías (política de lucha contra la toxicomanía, políticas de la niñez, de la adolescencia en peligro,

de los discapacitados, etc.) y, actualmente, de las políticas sociales transversales, como las políticas de inclusión y las políticas de lucha contra la pobreza y la exclusión, entre otras.

El tercer modelo de Estado social se denomina, a veces, de mercado o residual. Su lógica es sencilla: el mercado es considerado el mecanismo más eficaz para proporcionar, a cada individuo, una asignación de recursos en función de sus méritos individuales. Si, por cuestiones ajenas a su voluntad, el individuo no logra obtener sus medios de subsistencia en el mercado, las solidaridades familiares deberán proveerlos; ante la ausencia de éstas, las redes privadas de solidaridad se harán cargo. El Estado debe intervenir sólo en última instancia, para ayudar a los más pobres, acaso su indignancia sea comprobada. La mayoría de las medidas sociales descansa sobre un control humillante de la necesidad y la asistencia está lejos de garantizar un verdadero mínimo vital. Se asegura la acción social a través de un gran número de instituciones públicas, semi-públicas, privadas, a menudo religiosas, con fines lucrativos o no.

Para estipular modelos institucionales de Estado providencia de modo más riguroso, el análisis puede estar basado en cuatro indicadores: el tipo de institución, el modo de financiación, las formas de prestación, las poblaciones meta. La conjunción de esos criterios permite que se diferencien tres categorías típicas de Estado social. Esos tres modelos históricos han sido objeto de cuestionamientos y refacciones. Después de creer en las virtudes del Estado protector como columna vertebral del lazo social, vino la creencia en las virtudes del mercado autorregulador. Desde fines del siglo XX, se asiste a un proceso de profundo cuestionamiento acerca del Estado social (*Welfare Backlash*). Las nociones clásicas de derechos sociales, de redistribución institucionalizada y de universalidad de los derechos se reemplazan de a poco por los conceptos de responsabilidad individual, de protección social dirigida y de privatización de los servicios sociales.

3. A partir de la década de 1980, las élites políticas de todos los países empezaron a ser interpeladas, en diferentes niveles, por la simplicidad y carácter aparentemente incontestable de las ideas neoliberales. Como postulado inicial, se puede afirmar que, a principios del siglo XXI, la disputa va más allá de los arreglos técnicos, hacia cuestiones de permanencia o fin de una filosofía social que construye una relación social de derecho entre el individuo y su Estado. La “remercantilización” de la sociedad implica un cambio total de perspectivas o, en otros términos, un nuevo paradigma: la sustitución de un sistema de derechos objetivos por una serie de disposiciones con vistas a responsabilizar al ciudadano por su destino.

Esa evolución se aplica a todos los campos tradicionales de la protección social: salud, jubilación, desempleo. En términos de salud, el derecho al tratamiento está condicionado por el comportamiento individual (modo de vida, dependencias químicas, tal como la adicción al tabaco, etc.); en términos de jubilación, cada individuo es “libre” para buscar su propio plan de pensión privado. Obviamente, en lo que se refiere al desempleo y la asistencia esa revolución liberal es más pronunciada. El beneficio de los derechos es reducido y condicionado al cumplimiento de imperativos comportamentales. En todas esas situaciones y, de modo ejemplar, en último caso, se pasa de una teoría “solidarista” de la sociedad a una teoría individualista, según creencias liberales del siglo XX. Cuando el individuo se encuentra en situación de riesgo social, todo ocurre como si estuviera obligado, en adelante, a evaluar sus propios méritos y deficiencias.

Basados en esos hechos, algunos investigadores creen que el Estado providencia tradicional llega a su fin, caracterizado por un alto coeficiente de intervención, reglamentación y redistribución públicas. Se puede contraponer a esa evaluación el hecho de que las políticas “neoliberales” preconizadas por diversos especialistas no son sistemáticamente retomadas por los gobiernos nacionales. El ideario neoliberal varía según los países y sus respectivas modalidades, nivel de sistematización, modalidades, intensidad y efectos. La implementación de las nuevas políticas ocurre en niveles variados, además de haber serias divergencias con relación a la misma concepción de esas políticas (Scharpf y Schmidt, 2000).

En los países desarrollados, los anglosajones se orientan nítidamente hacia el modelo liberal. Los países continentales y escandinavos establecieron nuevas direcciones que preservan, esencialmente, la herencia política y social. En los países en transición y en los intermediarios, la situación es harto diferente. Los países de Europa Central y Oriental se han vuelto un laboratorio de reformas de protección social (Revue, 2001). Las organizaciones financieras internacionales (OFIs) defienden la necesidad de un cambio radical de orientación (Deacon, 1997).

La seguridad social ya no es considerada un objetivo legítimo, sino un obstáculo al desarrollo de la economía de mercado. El modelo propuesto es el de un sistema puramente liberal, en el cual lo social es meramente una red de protección mínima, mientras sus riesgos (o eventuales ingresos) recaen sobre los ciudadanos. En la práctica, el grado y la temporalidad de las reformas dependen de las preferencias de las élites en el poder, de la relación de fuerzas entre élites sociales y élites financieras y de la situación social, demográfica, financiera y presupuestaria de los diferentes países. En América Latina, la grave crisis de los años 1980 ocasionó una reevaluación completa de las políticas social-desarrollistas

seguidas desde la década de 1950 y una tendencia hacia políticas sociales más individualizadas y residuales (Mesa-Lago y Cruz-Saco, 1998).

Bibliografía

- BEHRENDT, S.; SIGG, R. (Ed.) (2003), *La sécurité sociale dans le village global*, Berne: Peter Lang.
- DEACON, B. (1997), *Global social policy*, London: Sage.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1999), *Les trois mondes de l'État-providence*, Paris: PUF.
- EWALD, F. (1986), *L'État-providence*, Paris: Grasset.
- FERRERA, M. (1993), *Modelli di solidarietà*, Milano: Il Mulino.
- MERRIEN, F. X. (1997), *L'État-providence*, Paris: PUF.
- MESA-LAGO, C.; CRUZ-SACO, M. A. (Ed.) (1998), *The reform of pension and health care systems in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- PIERSON, P. (Ed.) (2001), *The new politics of the Welfare State*, Oxford: Oxford University Press.
- POLANYI, K. (1980), *A grande transformação: as origens da nossa época*. 3. ed., São Paulo: Campus.
- REVUE INTERNATIONALE DE SÉCURITÉ SOCIALE. (2001), Europe Centrale et Orientale. Transition et perspectives, Genève: Peter Lang, avr./sep. Numéro spécial.
- SCHARPF, F.; SCHMIDT, V. (Ed.) (2000), *Welfare and work in the open economy*, Oxford: Oxford University Press.
- SWAAN, A. (1995), *Sous l'aile protectrice de l'État*, Paris: PUF.

ÉTICA ECONÓMICA

ANNE SALMON - ANTONIO DAVID CATTANI

1. En su acepción más amplia, se define la ética como el conjunto de principios, valores y obligaciones que rige dimensiones específicas de la acción humana y la vida social. Los supuestos y juicios éticos motivan, disciplinan y pautan los comportamientos individuales y sociales, con vista a la consecución de la máxima armonía, excelencia o perfectibilidad en términos crecientemente universales e impersonales. De acuerdo con las doctrinas racionalistas, esa acepción corresponde a una visión progresista, orientada hacia el futuro y no atada a las autoridades religiosas, a la tradición y, principalmente, a intereses inmediatos o parcia-

les. La justificación, legitimidad y alcance de las normas éticas están asociados a los procesos civilizadores y no a la pretensión de determinados grupos, clases o segmentos sociales, cuyos intereses y objetivos políticos y económicos no tengan un carácter universalizador.

Concepciones circunscriptas de ética casi siempre se reflejan en reducciones particularistas, representando, en algunos casos, meros códigos de conducta autoproclamados o deontologías, que buscan, no obstante, legitimidad por referencia a principios éticos generales. Exactamente por eso, esas concepciones deben ser analizadas con todo cuidado, buscando identificar sus principios y coherencia interna, sus valoraciones pragmáticas y prescriptivas, así como su alcance ideológico. La referencia a la ética económica como desprendimiento de la corriente de pensamiento dominante involucra varios planteos acerca, por ejemplo, de la consistencia y congruencia internas en su construcción lógica, de su significado como consolidación del poder en el cimiento de las organizaciones, de su extensión hacia esferas no económicas y de su influencia antiutópica.

2. Las designaciones economía natural, economía positiva y economía pura se remiten al pensamiento utilitarista formulado en el siglo XIX y reproducido contemporáneamente en los preceptos neoliberales, cuya idea central es la evaluación perentoria del ser humano considerado libre y consciente del conjunto de normas y leyes morales que adopta en su existencia social. Esa concepción antropocéntrica, pilar esencial que sostiene a todo el andamiaje teórico subsecuente, incluye a los individuos como idénticos y siempre con base en la igualdad, como seres dotados de racionalidad pura y uniforme, ejerciendo continuamente el libre albedrío y buscando maximizar las utilidades, es decir, manejando, de forma pragmática y eficiente, los medios con arreglo a los fines anhelados. De acuerdo con los principales teóricos de esa corriente interpretativa, la razón se refiere al conocimiento natural, diferente del conocimiento revelado, cuyos orígenes están en la fe o en el dogma. Suponiendo la inexistencia de condicionamientos previos, de origen político o económico, el ejercicio de la razón sería, por ende, universal y objetivo, correspondiendo a la verdad de los fenómenos. Las formulaciones subsecuentes, que conforman la denominada ciencia económica, son solamente el resultado de un encadenamiento axiológico a partir de la ficción del *homo œconomicus*. Las teorías del libre mercado autorregulador, de la empresa, del consumidor soberano con sus órdenes de valores, se sostienen en esa concepción particular de la acción humana, hedonista, autosuficiente y egoísta, siendo solamente creencias, discursos que revelan intereses específicos. Para legitimar las razones del poder, la economía “pura” necesita abstraer el mundo real, borrando las paradojas, negando la violencia y la dominación y

escondiendo las contradicciones y las desigualdades ya constituidas. La construcción ideológica echa mano del poder de los sustantivos y adjetivos positivos: racional, pragmático, equilibrado, eficaz (que produce el efecto deseado), eficiente (que produce los mejores resultados) y, aún, dinámico y competente, para idealizar situaciones materiales y sociales marcadas por la irracionalidad productivista, por el consumo enajenado y por la mercantilización de todas las dimensiones de la vida humana.

La más grave incoherencia de esa construcción teórica se ubica entre el principio de la igualdad de los sujetos y la propiedad de los medios de producción, que asegura la apropiación privada de la producción social. Garantizando derechos de sucesión, la sacralización de la propiedad privada imposibilita la igualdad de oportunidades, extendiendo sus reflejos al mercado de trabajo y a la esfera productiva. El principio de la acumulación ilimitada refuerza e intensifica los desequilibrios. Lejos de materializar un proceso unitario, con resultados homogéneos conquistados por el mérito, el capitalismo crea y recrea continuamente desigualdades, puniendo y marginalizando a los más vulnerables. Ahora, un orden social justo se asocia obligatoriamente a la idea de igualdad y equidad. La racionalidad capitalista actúa en sentido opuesto, construyendo y redefiniendo jerarquías, particularismos, privilegios y exclusiones.

En el capitalismo, se debe entender la ética económica como un conjunto de principios, prácticas y valores definido en un marco que parte de la injusticia y resulta en ella. Sólo se puede considerar legítimo el carácter amoral del capitalismo, tal como lo hace un influyente filósofo contemporáneo, Comte-Sponville (2004), si se acepta la explotación del trabajo considerado fungible, la irracionalidad del productivismo forzado y la relación deletérea con la naturaleza y si se ignora, principalmente, las dimensiones predatorias de las corporaciones (Bakan, 2008). Afirmar que el capitalismo está guiado por un orden autónomo, desvinculado de las otras dimensiones de la vida, permite designar como eficientes y eficaces conductas que, de hecho, son antihumanas y antisociales.

Considerando sólo el poder proveniente de las diferencias incommensurables entre el tamaño de las empresas, se puede señalar otra inconsistencia lógica presente en las teorías utilitaristas y del libre mercado. A partir de cierto tamaño o de una posición privilegiada en el mercado, las empresas pueden defraudar todos los principios de la libre competencia, de la igualdad de oportunidades y de las racionalidades administrativa y productiva (Galbraith, 2004; Mathers, 2004; Nordstrom, 2007). Lo más importante es que dichas prácticas no se reducen a excepciones, sino que son cotidianas en el “supercapitalismo” (Reich, 2008). Otra incoherencia lógica puede ser encontrada en la adopción, por parte de empresas multinacionales, de “cartas éticas” válidas en sus países

de origen, pero no en el Tercer Mundo. Así, declaraciones de respeto a los códigos de trabajo o a la legislación ambiental sirven en Europa o en Estados Unidos y Canadá, pero no son adoptadas en los demás países. En un respeto tardío por los consumidores del Primer Mundo, las multinacionales farmacéuticas sacan del mercado los medicamentos condenados por los servicios de salud y siguen vendiéndolos en África o en América Latina. Mientras proclaman su misión redentora internacionalista, dividen a los seres humanos en ciudadanos de primera clase (blancos noroccidentales, merecedores de respeto ético) y de segunda (el resto del mundo, indigno de consideración). Una ética económica bajo las condiciones del capitalismo realmente existente es meramente una pieza publicitaria, estrategia indirecta para asegurarse el objetivo principal del capitalismo, la maximización de las ganancias (Bakan, 2008).

3. A partir de la década de 1990, la expansión capitalista estuvo marcada por la reducción del Estado de bienestar, la precarización laboral y la multiplicación de los escándalos corporativos. Las desigualdades sociales que acompañan ese crecimiento se ampliaron debido al significativo aumento de la concentración del ingreso. Además de los graves impactos ambientales, ese fenómeno reavivó una infinitud de movimientos de la sociedad civil que reforzaron antiguas resistencias, abriendo nuevos frentes contra la dominación del sistema capitalista. En ese frente se puede entender el desarrollo de las prácticas denominadas de “buena gobernanza corporativa”, de “responsabilidad social empresarial” y de “ética económica”. Ésta expresa con declaraciones de principios atronadores ampliamente divulgados por los medios, aparece en los balances sociales, en las acciones de responsabilidad empresarial y social y, muy particularmente, en el desarrollo de la neofilantropía.

Aunque la “ética económica” se encuentra más bien en el campo discursivo y se refleja menos en comportamientos, se puede sentir sus impactos en los ambientes de trabajo. Se observa con gravedad la cuestión del adoctrinamiento de la fuerza de trabajo y de las formas de cooperación, es decir, de la regulación de las interacciones en la esfera económica, cuando la desarticulación entre lo económico y lo social cuestiona el sentido de la participación de cada uno en el proyecto económico, que se vuelve cada vez menos justificable humana y socialmente. Asimismo, las mutaciones observadas en el ámbito de la producción y la tercerización de la economía refuerzan la necesidad imperativa de que los actores se involucren en el sistema, dado que las habilidades para relacionarse y comunicarse son más y más solicitadas en las organizaciones. En un período en que la racionalidad capitalista busca movilizar ya no al gesto, sino a la persona global como recurso al servicio del aumento

de las riquezas, se espera que haya una motivación extra por parte de los asalariados. Hace falta, entonces, inventar nuevas formas de cooperación que no pueden reducirse a las formas de integración funcionales de la organización taylorista. Es necesario agregar a la hipótesis de la erosión de la creencia en el progreso la suposición de que las transformaciones operadas en la sociedad requieren menos la restauración de esa fe y más una ideología de reemplazo que acompañe esos cambios.

La nueva organización del trabajo redefine “la unidad del trabajador” con base en una “gestión” de los intercambios, en oposición a una economía de los movimientos alcanzada por una división cada vez más cuidadosa de los gestos y, por ende, por la especialización y fragmentación de las tareas. En este sentido, si la ética progresista ayuda a forjar el *homo faber*, se puede proponer la hipótesis de que la ética económica de las empresas busca esencialmente reformar el individuo por y para el deseo de intercambio de conocimientos, de *savoir-faire* y de una comunicación creciente en las organizaciones. Como se espera la evolución de las relaciones de la empresa con su medio y de las relaciones entre los diferentes servicios y entre los asalariados, el control no debe incurrir sólo sobre el proceso de producción, sino también sobre la personalidad de los productores.

El intento de establecer formas de control y regulación por el mercado, dentro de la misma empresa, no ha generado los resultados esperados. Al poner fin a las solidaridades y las referencias tradicionales, la individualización creciente de la nueva gestión, que reduce el intercambio a su dimensión mercantil, resulta en el debilitamiento de las bases sobre las cuales descansa la coordinación de la acción colectiva. Consecuentemente, la empresa se enfrenta al problema de una conciliación, entre, por un lado, las lógicas de competencia y competitividad (introducidas en nombre de los valores liberales individualistas), de las cuales espera mayor eficacia y, por otro, entre el mantenimiento de las formas de cooperación del cual se benefició cuando la producción de las riquezas sociales se refería a objetivos identificados.

La “oferta ética” dirigida a los asalariados surge de esa necesidad. La ética económica de las empresas sería la respuesta “técnica” concebida por la gestión para suplir el déficit de regulación que ellas mismas ayudan a instaurar. Esa ética retribuida por las lógicas económicas encuentra una expresión paroxística en las cartas y en los códigos de las empresas. En ellos, la ética se establecería como medio de regulación por valores y fines. No obstante, las motivaciones a la adhesión residen, esencialmente, en la afirmación de un “deseo irracional de creer en algo” y de sentirse estructurado por normas que las instituciones tradicionales, afectadas por la “pérdida de autoridad”, realmente no proveen.

Se puede extender el mismo significado al resto de la sociedad. Las empresas movilizan y ofrecen valores positivos (respecto al otro, desarrollo personal, solidaridad, etc.) a los individuos “en búsqueda de sentido”. Se percibe, así, una forma de privatización de los valores vinculada a las propias motivaciones de adhesión más comerciales y publicitarias y menos estrictamente ideológicas y de propaganda. La eficacia de esos procedimientos, más allá de las lógicas de seducción, reside en las lógicas de autopersuasión. La publicidad de los bienes y valores mantendría, mediante un simulacro, el vínculo entre lo real y la metaética, el sistema y el mundo vivenciado, entre los medios y los fines. La ética inmanente al orden económico queda reducida a pura mística social, cuya vocación sería la de sostener una acción humana desprovista de sentido y de valores, pero que es gestada, organizada y controlada por la economía, aún cuando es una merca ebullición sin fin para el hombre. La solidaridad es distorsionada y se manifiesta sólo como efecto de poder (Demo, 2002).

4. Con vistas a preservar o recuperar la legitimidad de las prácticas capitalistas, además de los procedimientos analizados anteriormente, empresarios e ideólogos instrumentalizan principios éticos para probar la capacidad de autorregulación y de perfeccionamiento del sistema. Como los argumentos basados en la racionalidad y eficiencia técnica no son suficientes, se glorifican las dimensiones humanas, éticas y responsables. La ofensiva busca desclasificar los intentos libertarios en construcción, compitiendo en el mismo espacio disputado por las economías solidaria, autogestionaria o cooperativa.

Inicialmente, la economía dominante ignoró los esfuerzos alternativos y altermundialistas, luego, los trató con ironía y desdén para, finalmente, contraatacar en el campo ético. No obstante, la tentación ética del capitalismo (Salmon, 2007) es antiutópica. Refuerza la participación pautada por los valores e intereses dominantes, promoviendo la participación en el sistema que se quiere tal cual está. En su visión empobrecida del destino humano, señala la economía capitalista como un hecho ineluctable e insuperable. Antiutópica, la manifestación empresarial de la ética económica busca atender pragmáticamente a los intereses irrestrictos del capital, corrompiendo el imperativo categórico del deber moral y distorsionando el principio del respeto a la dignidad humana universal.

Bibliografía

- BAKAN, J. (2008), *A corporação*, São Paulo: Novo Conceito.
 COMTE-SPONVILLE, A. (2004), *El capitalismo es moral?* Madrid: Paidós.
 DEMO, P. (2002), *Solidariedade como efeito de poder*, São Paulo: Cortez.

- GALBRAITH, J. K. (2004), *A economia das fraudes inocentes*, São Paulo: Cia. das Letras.
- MATHERS, C. (2004), *Crime school: money laundering*, Buffalo: Firefly Books.
- NORDSTROM, C. (2007), *Global outlaws: crime, money and power in the contemporary world*, Berkeley: University of California Press.
- REICH, R. (2008), *Supercapitalismo*, São Paulo: Campus.
- SALMON, A. (2007), *La tentation éthique du capitalisme*, Paris: La Découverte.

F

FINANZAS SOLIDARIAS

RUTH MUÑOZ

1. Las *finanzas* se refieren a la utilización del dinero, su precio, su rendimiento, su protección, transferencia y control, su préstamo y, en general, a todas las actividades que hagan al flujo de ingresos y egresos monetarios a lo largo del tiempo. Ahora bien, esta conceptualización no hace referencia a quiénes son los actores involucrados, los objetivos que persiguen, etc., preocupaciones que cobran sentido en tanto que las finanzas hegemónicas, en su desarrollo “normal”, captan recursos de muchos para producir una creciente concentración y centralización entre pocos.

Es en respuesta a esta lógica que surgen diversas modalidades financieras, muchas veces denominadas “finanzas solidarias” (FS), las cuales consisten en un enfoque que se propone democratizar los recursos financieros encarando y problematizando las funciones financieras principales de manera sustantiva, para poner las finanzas al servicio de las necesidades de todos. Algunas consecuencias de este enfoque a nivel de intervención son: el tratamiento conjunto de instrumentos financieros con instrumentos no-financieros (estratégicamente utilizados según el entramado socioeconómico); una compleja evaluación de los proyectos a nivel *ex-ante* y *ex-post*; el respeto por la racionalidad socioeconómica de las actividades con que se trabaja, entre otras.

2. Las FS se encuentran en un estado incipiente, nutridas por diversas modalidades financieras con orígenes y enfoques heterogéneos (aunque con tecnologías financieras similares), todo lo cual constituye una interesante hibridación.

Como hemos reseñado en otro trabajo (UNGS, 2007), entre esas modalidades financieras encontramos, en primer lugar, al histórico *cooperativismo de ahorro y crédito*, que toma como referencia los principios

de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI-www.ica.coop). En su formulación más elemental, se basa en cooperativas con socios/propietarios que son mutua y alternativamente acreedores y deudores entre sí y funcionan, al menos formalmente, de manera democrática, ya que cada socio tiene un voto.

Esta modalidad da lugar a distintas formas cooperativas cuyo status legal y regulación dependen mucho de cada país, siendo las más comunes la *banca cooperativa*, las *cooperativas de ahorro y/o crédito*, las *cajas cooperativas de ahorro y/o crédito* y las *secciones de crédito* de cooperativas no especializadas que utilizan esta forma para financiar actividades o adquisiciones acorde con el objeto de la cooperativa. Algunas son “cerradas” ya que funcionan sólo con los aportes de sus socios, mientras que otras son “abiertas” al captar fondos del público; unas funcionan individualmente y otras integradas a redes con distintos tipos de organización, distinguiéndose un modelo “atomizado-competitivo” y otro “federado” (Fischer, 2005) más cercano al espíritu de las FS ya que prohíbe la competencia entre desiguales (como las cajas de crédito del primer piso y los bancos cooperativos del segundo) y funciona con esquemas de estricta división técnica y territorial que hace al funcionamiento del conjunto cooperativo.

Esta modalidad financiera se originó durante la revolución industrial en Alemania, por parte de artesanos, pequeñas empresas y campesinos cuya única fuente de financiamiento disponible eran los usureros. Raiffeisen (Internationale Raiffeisen Union-IRU-www.iru.de) y Schulze Delitzsch fueron impulsores de esas primeras cooperativas de ahorro y crédito, de las cuales derivarían luego las “cajas populares” creadas por Desjardins en Canadá en 1900 (www.desjardins.coop) para fomentar el ahorro sistemático y permitir atender las necesidades de sus asociados.

La segunda modalidad financiera enmarcable en las FS son las *microfinanzas*, entendiéndolo por ellas a “servicios financieros dirigidos a unidades socioeconómicas de pequeña escala, que son llevados a cabo a través de una multiplicidad de arreglos institucionales, basados en relaciones de proximidad y cuya operatoria utiliza mecanismos innovadores para lograr altas tasas de repago y dar soporte al manejo de la liquidez y de los riesgos de las unidades socioeconómicas atendidas, estableciendo relaciones duraderas aunque en base a actividades, por lo general, de corto plazo” (Muñoz, 2007: 277). Comienzan a surgir masivamente en la década de los 70 en Bolivia, Bangladesh e Indonesia, presentándose como una propuesta superadora de las políticas de crédito subsidiado implementadas a partir de los años 50 por los Estados nacionales de los “países en desarrollo”; se proponen el “alivio de

la pobreza” y su población objetivo son la población excluida del sistema financiero formal, aunque entre los usuarios predominan las mujeres. Si bien el “microcrédito” es el instrumento microfinanciero más conocido, existe una gama de servicios entre los que se encuentran “microdepósitos”, “microseguros”, remesas, “microleasing”, “micropensiones”, etc.

Operan aplicando principalmente tres tipos de tecnologías crediticias, dos de ellas de carácter grupal, los llamados “grupos solidarios” y la “banca comunal”, y la “tecnología individual no-convencional” basada en la adaptación de los servicios a la situación socioeconómica del potencial prestatario (se diferencia de la bancaria, basada en documentación y garantías tradicionales). Brevemente describimos las dos primeras:

— Los *grupos solidarios* consisten en el otorgamiento de préstamos a postulantes individuales que deben formar un grupo, haciéndose cada uno mutuamente responsable por el pago de los créditos de todos los miembros. Existen dos enfoques predominantes: el de ACCION International (www.accion.org), desarrollado en América Latina y que promueve la adaptación de su metodología al contexto así como la vinculación entre organizaciones de base con el capital financiero global (algunos casos reconocidos son: el Banco Compartamos de México –www.compartamos.com–, el Banco Solidario de Ecuador –www.banco-solidario.com– y BancoSol de Bolivia –www.bancosol.com.bo–); por otro lado, el enfoque Grameen (www.grameen-info.org), fundado por Muhammad Yunus, el cual prevalece en Asia y que, a partir de la misma tecnología financiera que ACCION, se difunde a través de “réplicas” de la experiencia originaria y sus usuarios son en su mayoría mujeres.

— La *banca comunal* consiste en la conformación de grupos de 30-50 miembros propietarios que gestionan los bancos a través de un comité que recibe capacitación de una agencia promotora. Promueve la movilización de ahorros junto con el otorgamiento de los créditos y la realización de reuniones periódicas de los miembros. Los bancos se financian a partir de una “cuenta externa”, basada en préstamos de la agencia promotora por un monto igual a la suma de las solicitudes de préstamos individuales (al igual que en los “grupos solidarios”, los miembros firman una garantía colectiva y, luego, se otorgan los préstamos individuales) y de la “cuenta interna”, constituida por la movilización de recursos de los miembros (ahorros, intereses, multas cobradas a los miembros, ganancias de otras actividades, pagos parciales a la cuenta externa, etc.). Fue creada en América Latina en los años 80 por miembros de la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA –www.villagebanking.org). Un modelo similar es el del Grupo Asociativo Centro Internacional de Desarrollo e Investigación (CIDR –www.cidr.org)

con base en Francia y que opera principalmente en África, el cual difiere de FINCA porque los bancos se conforman a partir de la comunidad como un todo y no de diversos grupos.

La tercera modalidad financiera que identificamos son las denominadas *finanzas éticas* que comienzan a difundirse a fines de los 80 en países del Norte, a partir de la idea del “ahorro ético” y la “inversión socialmente responsable” aplicando una serie de “criterios positivos” para promover determinadas actividades (como el financiamiento de actividades de comercio justo y solidario) y “criterios negativos” para castigar actividades (como la producción de armamento), a partir de esquemas que consideran a todos los actores involucrados (ahorristas que fijan prioridades para el destino de sus ahorros).

Este tipo de modalidad suele operar en instituciones financieras tradicionales que a su interior aplican voluntariamente esta serie de criterios y reglas. Gran parte de sus actores son miembros de la Asociación Internacional de Inversores en Economía Social (INAISE –www.inaise.org), siendo alguno de los casos más reconocidos la Banca Ética italiana (www.bancaetica.coop) y la Asociación de Financiamiento Ético y Solidario (www.fets.org).

En cuarto lugar encontramos una serie de instrumentos monetarios y financieros como la emisión de monedas sociales, sistemas locales de intercambio a través de trueque con o sin dinero, bancos de horas, oferta de créditos sin interés a partir de sofisticados sistemas de ahorros previos, círculos de ahorro vecinales, asociaciones de capital de riesgo de proximidad, garantías de alcance vecinal, financiamiento a través de la hibridación de recursos del Estado, del mercado, de las donaciones y de los socios, etc. los cuales, a su vez, se nutren y entremezclan con las modalidades anteriores y dan lugar a prácticas complejas e innovadoras, como el Banco Palmas de Brasil (www.bancopalmas.org.br); la Red de Útiles Financieros Alternativos y Solidarios de España (www.reasnet.com/rufas) y la FIDUCIE del Chantier de l'économie social de Canadá (www.fiducieduchantier.qc.ca).

Por último, son destacables las políticas públicas basadas en las FS, siendo Brasil un país inspirador en este sentido y Paul Singer uno de sus promotores, quien considera que una política de este tipo debería redistribuir ingresos, combatir la pobreza y ampliar el mercado interno de masas, para lo cual es necesaria una nueva arquitectura financiera; en sus términos “una red comunitaria de FS, con fuerte presencia en las comunidades más pobres, capacitada para captar el ahorro de los socios y ofrecerles crédito para planes de desarrollo (...) y bancos públicos de los gobiernos federal, provinciales y municipales, especializados en crédito popular; para suplir fondos de financiación de inversiones de mayor monto” (Singer, 2005: 7).

3. En este punto final plantearemos algunas cuestiones al respecto de la situación actual de las FS, señalando en primer lugar que existe un creciente desarrollo de debates específicos aunque ellos generalmente se constituyen y cobran sentido dentro de la propia modalidad financiera, en lugar de abarcar al conjunto de modalidades e instrumentos de las FS.

Esto se ilustra en el caso del cooperativismo de ahorro y crédito con el tema de la *governance* interna y la relación que tienen las cooperativas con su entorno, junto con la tendencia entre el riesgo de desmutualización y la revitalización de las reglas cooperativas o, en el ámbito de las microfinanzas, con las discusiones sobre el énfasis que se le otorga a los componentes del denominado “triángulo de las microfinanzas”, compuesto por la auto-sostenibilidad financiera de las instituciones microfinancieras (IMF), su impacto y alcance, todo lo cual tiene implícita determinada opción de servicios a ofrecer, la población a atender, el uso de subsidios, la necesidad de evaluaciones de “desempeño social”, etc.

Como parte de lo mismo, poco hemos avanzado en abordajes que traten a las FS en su conjunto. Por ejemplo, cuál sería el papel más adecuado para cada modalidad y los distintos diseños posibles, la forma en la que se relacionan con las finanzas hegemónicas, etc., aunque existen abordajes en este camino, como los reportes del Centro Walras “Exclusion et liens financiers” (Servet, Vallat, Blanc, Guerin, entre otros), trabajos del Instituto Brasileiro de Administración Municipal (Fontes, Dias Coelho) y trabajos como el realizado por Mendell, Levésquez y Rouzier (2005).

Por otro lado, si bien hay iniciativas de alcance global (como el Sistema Global de FS planteado en el Foro Social Mundial), cabe desatacar-se que predominan las de tipo micro o meso, muchas veces desarticuladas de una perspectiva sistémica. En este sentido, no caben dudas de que debemos profundizar el conocimiento y los abordajes propositivos que sean políticamente viables sobre cuestiones como el aumento del alcance de las iniciativas de FS actualmente existentes a nivel regional y mundial, cómo frenar el avance de “nuevas” formas de profundización de la liberalización financiera (como la eliminación de los techos a las tasas de interés a fin de que las IMF puedan cobrar tasas que les permitan “auto-sostenerse”); los contenidos de una mayor y más eficaz regulación de los movimientos de capitales a nivel mundial; cómo lograr el control de las remesas de los inmigrantes por parte de las familias y comunidades receptoras; soluciones para la situación de las deudas externas de los países del Sur; acuerdos sobre reformas tributarias progresivas en muchos países, entre otras.

Cabe resaltar por último que, especialmente en América Latina, la institucionalización de las microfinanzas está produciendo una concentración en el microcrédito sobre otros instrumentos y modalidades financieras, lo que afecta una adecuada diversificación de modo tal de poder construir sistemas que efectivamente movilicen ahorros, asignen recursos, gestionen el riesgo y faciliten el intercambio de bienes y servicios en función de las necesidades sociales.

A su vez, es cuestionable el tipo de concepto de “solidaridad” en el que se erigen, de base individual y sesgada a los excluidos del sistema financiero que utilizan microcréditos (actividades de baja escala, ciclos productivos cortos, etc., discriminando por ejemplo a los actores colectivos, de mayor escala y nivel de organización que tampoco tienen acceso al sistema financiero formal –como las empresas recuperadas–). Una solidaridad que, por otro lado, muchas veces no problematiza quiénes deciden qué cosas o cómo se reparten los beneficios y costos (la técnica de “grupo solidario”, en última instancia, se trata de una transferencia de los prestamistas de gran parte de los riesgos de recuperación hacia los prestatarios). Y que, a su vez, plantea un riesgo latente en los nuevos servicios microfinancieros (como los “microseguros de salud” o las “micropensiones”) que encarados escindidos de la lucha por una seguridad social solidaria, profundizan un contenido político que cercena la construcción de una economía basada en la reproducción de la vida de todos.

En definitiva, las FS deben estar necesariamente encastradas en la disputa por otra economía y otra sociedad, todo lo cual es impensable si no se avanza en politizarlas de una forma acorde con dicha utopía.

Bibliografía

- BLANC, J. (ed.), (2006), *Exclusion et liens financiers: Monnaies sociales, Rapport du Centre Walras 2005-2006*. Paris, Economica.
- FISCHER, K. (2005), “Governance, regulación y desempeño de intermediarios financieros mutuales” en: SABATÉ, A.; MUÑOZ, R.; OZOMEK, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Ed. Altamira.
- FONTES, A.; DIAS COELHO, F. (2003). “A expansão das microfinanças no Brasil”. Instituto Brasileiro de Administração Municipal/Fundación Ford. Disponible en: www.ibam.org.br
- MENDELL, M.; LEVÉSQUE, B.; ROUZIER, R. (2005). “Nuevas formas de financiamiento de las empresas y organizaciones de la economía social en Quebec” en op. cit.

- MUÑOZ, R. (2007) “Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: el Banco Social Moreno y Horizonte” en VERBEKE G.; CARBONETTI, C.; OZOMEK, S.; MUÑOZ, R. (2007). *Las finanzas y la economía social. Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Ed. Altamira.
- SINGER, P. (2005). “Contribución para una política nacional de crédito popular” en op. cit.
- UNGS (2007). “Cartillas de Economía Social N° 1: Finanzas para la economía social”. Los Polvorines, UNGS. Disponible en www.riless.org

I

IDENTIDAD

MARÍLIA VERÍSSIMO VERONESE - EGEU GÓMEZ ESTEVES

1. Desde una perspectiva psicosocial, el concepto de identidad se concibe como la relación psicológica del individuo con sistemas específicos de categorías sociales. La identidad es considerada una coyuntura del individuo con lo social, a la vez estable y provisional, individual y colectiva, biográfica y estructural. La misma se configura en el proceso de las transiciones del yo (identidad biográfica/subjetiva) con el otro (identidad relacional/objetiva) y con el mundo (identidades culturalmente disponibles). Las múltiples identidades de una persona (género, raza/etnia, sexo, clase, grupos minoritarios y otras) se construyen a través de un proceso de negociación intra e interpersonal dentro de los sistemas sociales específicos en las que se encuentran inmersas (Dubar, 2005; Frable, 1997). Tratándose de un concepto complejo y multifacético, es importante resaltar que, en el campo de las ciencias humanas y sociales, las discusiones acerca de la identidad se dividen en dos vertientes: la *psicodinámica* y la *sociológica*.

La primera vertiente enfatiza la constitución de una estructura psíquica que tiende a establecerse de una forma más o menos estable, entendiendo por identidad la aptitud del sujeto de permanecer (él mismo) en medio de los constantes cambios relacionados a la fase de su vida, manteniendo la fuerza de su personalidad como un todo coherente. Esa fórmula conlleva la idea de individuación (el proceso mediante el cual se forman y diferencian los seres individuales; en particular, el desarrollo del individuo psicológico como un ser distinto, de la psicología colectiva general) por autodescubrimiento, acaeciendo alguna mediación de alteridad, pero sin que ésta tenga una mayor importancia.

La segunda vertiente considera a la identidad como una instancia que se constituye en una relación dialéctica con la sociedad, for-

mada por procesos y relaciones sociales que la mantienen, remodelan y transforman. La identidad vendría a ser la fase socializada de lo individual, siempre asimilada por medio de un proceso de interacción con los otros, volviéndose, así, real para el individuo que la vive. La línea tradicional de la sociología describe un camino para la construcción de la identidad basado en la idea de socialización e interacción, atribuyendo a la alteridad el papel preponderante en la construcción de la identidad de alguien. Según esta idea, la individualización se realiza por la socialización, o sea, son los otros los que posibilitan la singularidad.

Los planteos acerca de la identidad que valorizan la tensión entre la dimensión individual y la colectiva pueden ser relacionados a las situaciones de trabajo. En su articulación con la construcción de identidades, se entiende el trabajo como *locus* del establecimiento de relaciones en que las dimensiones cognitivas y afectivas del sujeto son puestas a prueba, desarrolladas e intensamente vividas en las múltiples experiencias que le proporciona el contexto laboral. En la esfera de la intersubjetividad generada por el trabajo, vivencias y aprendizajes se incorporan a la dimensión de la identidad de los sujetos en interacción, de tal modo que formas de trabajar que se fundamentan en la cooperación y la solidaridad posiblemente llegarán a tener un impacto significativo sobre la identidad de los trabajadores asociados.

2. El concepto de identidad tiene una larga historia filosófica, asociándose en la modernidad al desarrollo del individualismo, y popularizado en Occidente a partir de la segunda mitad del siglo XX (Plummer, 1996). Un ejemplo de este proceso ha sido la notoriedad del término “crisis de identidad”, acuñado por Erikson (1968), término que describe fenómenos de desajuste social en la adolescencia. Junto a dicho término, se hicieron populares términos psicológicos correlativos, como “auto-imagen” y “auto-estima”.

La noción de identidad como individualidad, para Gergen (1997), surge en el pensamiento social de fines del siglo XVIII; antes las personas tendían a concebirse como pertenecientes a categorías más generales, como miembros de una religión, clase social o profesión. Incluso, sus almas individuales eran posesión de Dios (no de sí mismas) y estaban en la Tierra transitoriamente por obra divina. A partir del Renacimiento y progresivamente copiada en la ideología del “hombre hecho por sí mismo” (*self-made man*), se produce un cambio sustancial en la auto-representación de los sujetos sociales. Para eso, han sido importantes los procesos de laicización de los Estados nacionales y la ascensión del *ethos* capitalista, éste favorable al individualismo, al tra-

bajo como algo digno y a la legitimación religiosa de la acumulación de riquezas.

La concepción de la psicodinámica se origina, en un primer momento, en la teoría freudiana de la identificación, proceso por el cual el niño interioriza aspectos del mundo externo. Así, se producen las bases de su estructura psíquica, expresada en una identidad continua, aunque posiblemente conflictiva (Plummer, 1996).

En la tradición sociológica encontramos la concepción de identidad asociada al concepto de *self* (o sí-mismo), categoría constituida a partir del lenguaje y de la comunicación. El *self*, como una estructura social, sólo se concibe mediante las interacciones, siendo el acto comunicativo la unidad básica de las ciencias sociales. Esas ideas están presentes en George Herbert Mead (1963). A partir de este autor, Herbert Blumer acuñó el término de “interacción simbólica”, por el cual la identidad no sería fija, sino que estaría sujeta a las transformaciones ocurridas a lo largo de los procesos de interacción del individuo con los grupos sociales. Las enunciaciones de Berger & Luckmann (2007), representan muy bien a la corriente sociológica, según la cual la identidad es un elemento clave de la realidad subjetiva que se encuentra en relación dialéctica con la sociedad.

3. Según Bauman (2005), se consideró a la identidad una cuestión relevante en función de la “crisis de pertenencia”, una ruptura moderna con las identidades, comunidades y formas de pertenencia tradicionales, producto de la exposición del individuo frente a la posibilidad de afiliarse a las nuevas comunidades y construir nuevas identidades, propio del mundo contemporáneo, policultural y pleno de diversidad. El autor añade que la aceleración de la globalización acarrió, en medio de su serie de consecuencias, la ruptura de la clase social trabajadora como elemento de identificación que “ofrecía un seguro para las reivindicaciones discrepantes y difusas”. “El efecto imprevisto fue una fragmentación acelerada de la disensión social, una progresiva desintegración del conflicto social en una multiplicidad de enfrentamientos intergrupales y una proliferación de campos de batalla” (ibid., p. 42). Dichos “campos de batalla” se refieren a los choques contra los efectos de exclusión de la globalización, cuyo instrumento es la afirmación de identidades locales, étnicas, raciales y sexuales, entre otras.

Para Silva (2004), la identidad y la diferencia se reflejan activamente en el lenguaje, en la cultura y en lo social. El autor se refiere a las mismas como “creaturas del lenguaje”, y se basa en la referencia de los Estudios Culturales. Las identidades híbridas, múltiples, plurales (en el campo de la preferencia sexual, por ejemplo) muestran que ya no hay

espacio para las oposiciones binarias, simplistas, que delimitaron identidades fijas en el pasado, más allá de haber servido para definir cuál sería la identidad “válida”, “normal”, a partir de la cual las otras serían “diferentes”. Concepciones normalizadoras de identidad estuvieron fuertemente vinculadas a las relaciones de poder asimétricas, reproduciendo la desigualdad y colocando en el campo de la “anomalía” preferencias sexuales, culturales o ideológicas constitutivas de las identidades de los sujetos.

Las transformaciones sociales, económicas, tecnológicas y geopolíticas a escala mundial trajeron implicaciones sobre los modos de ser y de vivir de los sujetos y sus formas de actuar en la sociedad. Según Hall (2001), podemos hablar del sujeto del Iluminismo, del sujeto sociológico y del sujeto posmoderno. El primero representa al individuo unificado, dotado de razón, de conciencia y de acción, que posee una identidad esencial, más o menos estable a lo largo de su existencia. En el segundo, la identidad es consecuencia de la interacción entre el individuo y su mundo cultural, pleno de significaciones. El tercero es un sujeto sin identidad fija, esencial o permanente, poseyendo múltiples identidades, eventualmente contradictorias, transformadas con relación a las formas históricas de los sistemas culturales en los cuales se inserte. A medida que los sistemas sociales de significación y representación cultural se transforman, el sujeto se encuentra con múltiples identidades posibles, con las cuales puede identificarse temporalmente.

4. En lo que concierne a la participación del trabajo en la conformación de la identidad, ya hace mucho tiempo que se sabe que las vivencias compartidas entre los trabajadores abarcan dimensiones cognitivas, afectivas y políticas. Éstas posibilitan que se construyan representaciones de uno mismo ligadas directamente a las situaciones y a las relaciones del trabajo, que son también atributos definidores de un “yo” (Jacques, 2002). Considerando que la división del trabajo es compleja –hay muchas formas contractuales de trabajar, innumerables posibilidades de organizar el contexto laboral–, son enormes las posibilidades de identidad vinculadas a esa actividad humana tan esencial. Más allá de las ocupaciones, oficios y profesiones propios de la división social del trabajo, y que por sí mismas ya demuestran la importancia del mismo en la formación de identidades colectivas e individuales, encontramos muchas identidades relativas a la modalidad de “contrato de trabajo”: esclavo o cautivo, siervo o criado, empleado o asalariado, autónomo o liberal; socio o asociado, entre otras.

En los años de 1990, simultáneamente a la crisis de la Posmodernidad, observamos la crisis del trabajo (o del empleo). El desempleo

estructural –fruto de la globalización y de la nueva división internacional del trabajo (Pochmann, 2001)– ocasionó el resurgimiento de las formaciones autogestionarias (Singer y Souza, 2000) como una lucha defensiva de los trabajadores en el rol de los “campos de batalla” sobre los cuales escribe Bauman (2005). Si la economía solidaria se estructurara como un nuevo “sistema social específico”, en los términos de Frable (1997), de esto se desprende una nueva identidad, en el seno de ese movimiento económico social cuya afirmación es también una forma de resistencia a los efectos perversos de la globalización sobre los intereses de los trabajadores. Si esa nueva forma, solidaria, de organizar el trabajo y la producción aportan un nuevo sujeto social (socio trabajador, cooperador, trabajador asociado, etc.), nos preguntamos: ¿cuál sería la lista singular de características identitarias que lo distinguirían de los sujetos sociales del capitalismo (capitalista, inversor, empresario, administrador, patrón, etc., de un lado, y empleado, funcionario, sirviente, etc., de otro)?

La respuesta no es fácil y requiere nuevas investigaciones. Sin embargo, las investigaciones realizadas en el ámbito de la economía solidaria todavía no han abordado directamente esa cuestión, sino que varias veces la desvían recurriendo a descripciones de los modos como generalmente actúan los cooperadores, piensan o sienten dentro y fuera de las cooperativas. Además, se hizo común conjeturar, entre los propios socios-trabajadores y las personas que realizan con ellos algún tipo de trabajo o investigación, acerca del “modo de actuar” o del “modo de ser” de los cooperadores.

De manera inconclusa y poco sistemática, es posible señalar algunas características identitarias que forman parte de ese nuevo sujeto social, un personaje distinto y singular, portador de una identidad psicosocial propia. Los socios-trabajadores de cooperativas de auto procesamiento tienden a aceptar ciertas características psicosociales como propias de un socio-trabajador y, al mismo tiempo, refutar otras como opuestas a esa condición. Así, alguna de las características esperadas por los socio-trabajadores de sus pares son: compromiso y solidaridad con el grupo de cooperadores (dentro y fuera de la cooperativa); compromiso y responsabilidad con el trabajo; prontitud para considerar opiniones e intereses aparentemente opuestos (presentes dentro de la cooperativa); y preocupación por las condiciones de vida (sociales, sanitarias, económicas, ambientales, etc.) en la comunidad (villa o ciudad) donde esté localizada la cooperativa.

Estas son sólo algunas de las características que conforman la identidad psicosocial y es posible que no se encuentren en todas las cooperativas y en los proyectos autogestionarios. Asimismo, esta lista tiene el

mérito de revelar que en condiciones de autoproducción de trabajo, rasgos psicosociales tan importantes como compromiso y solidaridad, participación y responsabilidad, prontitud para operar con alteridad y preocupación por el lugar donde se viva o se trabaje, están desarrollándose y cristalizándose en un nuevo elemento de las identidades psicosociales, o del socio-trabajador.

Bibliografía

- BAUMAN, Z. (2005), *Identidade*, Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. (2007), *A construção social da realidade: tratado de sociologia do conhecimento*, Petrópolis: Vozes.
- DUBAR, C. (2005), *A socialização: construção das identidades sociais e profissionais*, São Paulo: Martins Fontes.
- ERIKSON, E. H. (1968), Identity, psychosocial. En: SILLS, D. L. (Ed.), *International Encyclopedia of Social Sciences*, New York: The Macmillan Company; The Free Press. v. 7, p. 61-65.
- ESTEVES, E. (2007), La construcción simultánea de la autogestión y de la identidad psicosocial. En: VERONESE, M. V. (Org.), *Economía solidaria y subjetividad*, Buenos Aires: Altamira.
- FRABLE, D. E. S. (1997), Gender, racial, ethnic, sexual, and class identities. *Annual Review of Psychology*, v. 48, 223 p. 139-162.
- GERGEN, K. (1997), *Elyo saturado: dilemas de identidad en el mundo contemporáneo*, Buenos Aires: Paidós.
- HALL, S. (2001), *A identidade cultural na pósmodernidade*, Rio de Janeiro: DP&A.
- JACQUES, M. da G. C. (2002), Identidade e trabalho, En: CATTANI, A. D. (Org.), *Trabalho e tecnologia: dicionário crítico*, Petrópolis: Vozes; Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- MEAD, G. H. (1963), *Mind, self and society*, Paris: PUF.
- PLUMMER, K. (1996), Identidade. En: OUTHWAITE, W.; BOTTOMORE, T. (Org.), *Dicionário do pensamento social do século XX*, Rio de Janeiro: J. Zahar.
- POCHMANN, M. (2001), *O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*, São Paulo: Boitempo.
- SILVA, T. T. (2004), A produção social da identidade e da diferença. En: SILVA, T. T.; HALL, S.; WOODWARD, K. (Org.), *Identidade e diferença: a perspectiva dos estudos culturais*, Petrópolis: Vozes.
- SINGER, P.; SOUZA, A. R. (Org.) (2000), *A economia solidária no Brasil: auto-gestão como resposta ao desemprego*, São Paulo: Contexto.

INCUBACIÓN DE REDES DE ECONOMÍA SOLIDARIA

GENAUTO CARVALHO DE FRANÇA FILHO - EDUARDO VIVIAN DA CUNHA

1. La incubación en el ámbito de la economía solidaria presenta significativas diferencias con relación a la incubación empresarial. En primer lugar, generalmente se vuelca a un público de bajo ingreso, organizado en la mayor parte de los casos, en pequeñas cooperativas. En segundo lugar, en ese proceso, normalmente, no hay tasas que incidan sobre los proyectos incubados, las cuales dejan de ser un importante componente de los subsidios. En tercer lugar, las instalaciones de las incubadoras no cobijan a las iniciativas incubadas, con excepción de algunos casos de incubadoras públicas. Una cuarta diferencia, mucho más cercana a la primera y de fundamental importancia, reside justamente en el enfoque por el cual la incubación en economía solidaria explica los proyectos solidarios, preferentemente en el formato de las cooperativas, incitando a la constitución de procesos de autogestión en los proyectos creados.

Las cooperativas individuales y, más específicamente, las incubadoras tecnológicas de cooperativas populares (ITCPs), cumplen roles de suma importancia en el campo de la economía solidaria. Primeramente, capacitan los proyectos, sacando a muchos de la informalidad y de la precariedad y proporcionando un ingreso digno a sus participantes. Un segundo rol es el de articular nuevas políticas públicas en el área de la reproducción de trabajo y del ingreso. Por otro lado, un tercer rol tiene que ver con el proceso de organización de las propias ITCPs, que se reúnen alrededor de las redes nacionales, lo que le otorga estabilidad a la propuesta y soporte a la propia dinámica de organización política de las prácticas de economía solidaria.

La incubación de emprendimientos individuales puede presentar algunas limitaciones que la incubación de redes pretende resolver. La principal de ellas es su carácter puntual, o sea, al incubar un único proyecto, todo el esfuerzo se deposita en las capacidades de ese proyecto para sobrevivir, en la mayoría de los casos, en un ambiente de competición del mercado. Las dificultades de los grupos incubados son de todo tipo, por ejemplo: déficits de formación de las personas, condiciones de infraestructura y tecnologías inadecuadas o insuficientes en los locales de implantación de muchos proyectos o, incluso, el marco regulador de funcionamiento de los proyectos es insatisfactorio para su realidad, entre otras. Además de las ya mencionadas, al actuar de forma aislada, estos proyectos se enfrentan a las mismas dificultades de las micro y pequeñas empresas, lo que reduce sus posibilidades de supervivencia en las condiciones del mercado. De esta situación surgen dos efectos negativos: una

cierta prolongación del tiempo de incubación, en virtud de los subsidios aportados; y la existencia de casos en los cuales el éxito del proyecto depende de la incorporación de lógicas de funcionamiento privado, que comprometen el propósito y la finalidad original de la iniciativa. Además, como la lógica de la incubación es sólo la de cooperativa, los beneficios del proyecto pueden limitarse al grupo que componga la organización, no extendiéndose necesariamente al público más amplio del territorio donde la iniciativa se haya gestado.

2. Una red de economía solidaria implica una asociación o una articulación de varios proyectos y/o iniciativas de economía solidaria con vistas a la constitución de un circuito propio de relaciones económicas y de intercambio de experiencia y saberes formativos. Los objetivos principales de una red de esa índole son dos: permitir la sostenibilidad de los proyectos y/o iniciativas de economía solidaria en particular; y fortalecer el potencial endógeno de un territorio con relación a su capacidad de promover su proceso de desarrollo. En términos tipológicos, las formas de manifestación de una red de economía solidaria pueden denominarse de tres maneras: transterritorial, territorial o mixta.

En el nivel transterritorial, una red de ese tipo puede incluir una articulación de varios proyectos operando en la cadena productiva de determinado producto. La misma puede llegar a consensos y contratos bilaterales (o multilaterales) entre iniciativas u organizaciones, en diferentes áreas o niveles de acción, por ejemplo, en el comercio justo. Ese tipo de red puede incluir también proyectos de un mismo tipo que compartan principios, saberes y un modo de funcionamiento propio, aunque preserven su autonomía como una organización individual derivada de un contexto particular.

En el nivel territorial, una red de economía solidaria abarca, en una misma base territorial, proyectos o iniciativas de economía solidaria en diferentes ámbitos de acción, por ejemplo: consumo ético, finanzas solidarias, tecnologías libres, comercio justo, producción autogestionaria y servicios locales, entre otros. En este sentido, ese tipo de red permite que haya una articulación entre iniciativas de distinta naturaleza - socioeconómicas, sociopolíticas, socioculturales y socioambientales. Además de eso, la red admite diferentes niveles de acción con la economía local preexistente.

Finalmente, el tercer tipo, que denominamos mixto, supone la existencia de una dimensión territorial que involucra acuerdos y acciones transterritoriales. En la práctica, las redes locales de economía solidaria tienden hacia el carácter mixto, por el hecho de que raramente hay alguna experiencia limitada a un ámbito geográfico específico, incluso de sostenibilidad de la propia red, que tiende a conectarse con otras mediante

la expansión de sus actividades. Aunque sea propio de estas redes extrapolar su dimensión territorial, tratándose de una economía solidaria dicha extrapolación se concretiza a partir de raíces solidarias muy asentadas localmente, mediante un crecimiento de la economía local.

Se puede ver a las redes de economía solidaria como una compleja estrategia de cooperación para el desarrollo local. Al fomentar la constitución de circuitos propios de comercialización y producción, esas redes crean una nueva modalidad de regulación económica, lo que supone otro modo de funcionamiento de la economía real. En esta otra economía, deja de tener sentido la competición en tanto principio regulador de la relación entre los agentes, pues la construcción de la oferta se articula a partir de las demandas previamente existentes en determinado contexto territorial. Los contratos y los acuerdos se establecen según principios, valores y reglas que van mucho más allá de los imperativos de rentabilidad económica de la actividad. Para ello, se consideran los criterios de ciudadanía en términos de acceso a derechos, redistribución equitativa de los beneficios, remuneración digna, efectos ambientales y compromiso con el contexto local de desarrollo de las actividades, entre otros. Es importante remarcar el potencial con el cual cuenta esta nueva forma de hacer economía referente a la institucionalización de nuevos estándares de relación con los poderes públicos en lo que se refiere a compras gubernamentales y contratos negociados. Con esta idea de otra economía a partir de redes de economías solidarias se piensa en nuevas formas de acciones institucionales incluyendo proyectos de economía solidaria e instituciones públicas, gubernamentales o no gubernamentales.

Desde el punto de vista de una lógica del desarrollo, la opción por las redes de economía solidaria rompe de manera contundente con las soluciones más conocidas y predominantes de luchar contra la falta de trabajo. Éstas giran en torno a lo que denominamos aquí *concepción insercional-competitiva*, en oposición a la *concepción sustentable-solidaria*.

La *concepción insercional-competitiva* tiene que ver con las soluciones vinculadas a la idea de inserción por la vía económica. En esa concepción, se pretende incluir a la población desempleada en los llamados circuitos formales de la economía, fundamentalmente constituidos por los puestos de trabajo generados por empresas privadas en la economía de mercado. Basada en una ética de la competencia como condición para el éxito, la vía *insercional-competitiva* recurre a las iniciativas individuales como una solución al problema de la falta de trabajo. Históricamente, en la llamada economía de mercado, se enfatizó siempre la cualificación profesional para el empleo. Sin embargo, al reconocer los límites del propio mercado para generar suficiente oferta de empleo para atender a una demanda cada vez mayor, el

discurso insercional-competitivo desplaza el objetivo de la consecución del empleo hacia el auto-empleo, exaltando la idea de proyectos privados como la solución definitiva. Al convertir ex-asalariados desempleados en nuevos propietarios de micro y pequeños negocios, la perspectiva insercional-competitiva obvia el hecho de que, como el mercado de trabajo es cada vez más competitivo para los individuos que disputan plazas, tampoco hay espacio para que todas las micro y pequeñas empresas establezcan un régimen de competición económica. Queda comprobada la fragilidad de los proyectos privados por la corta existencia de los micro y pequeños negocios en Brasil: el 90% de ellos no llegan a los cinco años de funcionamiento, según datos del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE).

La *concepción sustentable-solidaria* considera que las salidas o soluciones a la falta de trabajo no pueden darse de forma individual, basada en una supuesta capacidad de la iniciativa privada. Si las razones para el desempleo son ante todo estructurales y relativas a la propia naturaleza intrínsecamente excluyente del sistema económico predominante, entonces es preciso sustituir la inserción o la inclusión en ese sistema, para dar lugar a la elaboración de otra economía. Las soluciones de lucha contra la falta de trabajo deben ser colectivas, basadas en la regulación de las relaciones económico-sociales. Tal concepción enfatiza la importancia de los territorios, valorando la capacidad de ser auto sustentables, incluso los que son aparentemente más pobres. La premisa fundamental de esta vertiente es la valorización de las soluciones endógenas, pues toda localidad, barrio o comunidad, por más pobre que sea, puede presentar soluciones a sus problemas. Esa posibilidad permite cuestionar las formas de desarrollo basadas exclusivamente en la atracción de las inversiones externas. La concreción de esa *concepción sustentable-solidaria* se concilia con la idea de reorganización de las llamadas economías locales, con base en la afirmación del concepto de red de economía solidaria como estrategia compleja e innovadora de cooperación para la promoción del desarrollo local. La incubación tiene exactamente el propósito de contribuir con la elaboración de esta otra economía. La comprensión de los fundamentos de tal concepción, así como de este tipo de estrategia, se muestra viable sólo mediante la adopción de otra visión o paradigma de entendimiento del hecho económico y de su funcionamiento real, proporcionando una redefinición o re-significación del sentido del actuar económico.

3. Las siguientes consideraciones se refieren a los aspectos metodológicos de incubación de redes, las cuales se basan en la reciente experiencia de la Incubadora Tecnológica de Economía Solidaria y de Gestión

del Desarrollo Territorial, de la Universidad Federal de Bahía (ITES/UFBA). Esta metodología concibe el territorio como una comunidad, un barrio o un pequeño municipio, y define la incubación a partir de una relación dialógica y de interacción profunda entre los miembros de la universidad (profesores, técnicos y estudiantes) y los sujetos sociales en los territorios (vecinos, profesionales, líderes comunitarios, representantes de los poderes públicos y otras instituciones). La red local de la economía solidaria conforma un proceso que incluye iniciativas de diferentes tipos de economía solidaria, entre formas socio-productivas y socio-organizativas. Tratándose del enfoque territorial, es necesario abordar no sólo a los proyectos socioeconómicos, sino también a las iniciativas de naturaleza socio-cultural, sociopolíticas y socio-ambientales. Resulta de fundamental importancia la construcción o crecimiento de una dinámica asociativa en lo local, hacia la consolidación de espacios públicos necesarios para la trayectoria del proceso de incubación. La gran relevancia de esos espacios públicos reside en el hecho de que las redes se articulan en el interior de un tejido de relaciones sociales, económicas, políticas y culturales preexistentes. En términos socioeconómicos, por ejemplo, la red encuentra formas y caminos de relación con el comercio local, en aras a su crecimiento. En ese sentido, la metodología da importancia al papel de las prácticas de finanzas solidarias, sobre todo para las experiencias de bancos comunitarios de desarrollo, por su carácter al mismo tiempo pedagógico y catalizador de la dinámica socioeconómica de la red, al financiar muchas iniciativas.

Son cuatro los ejes de intervención que estructuran el proceso de incubación de las redes locales de economía solidaria: la formación, la investigación, la planificación y la prueba. La formación constituye una permanente necesidad y se da en diferentes niveles a lo largo del proceso de incubación. La importancia es directamente proporcional a las características del público incubado, que suele presentar grandes baches educativos. La formación se realiza en diferentes niveles: capacitación técnica para la gestión de iniciativas de economía solidaria; capacitación profesional relativa al área de actuación del proyecto en la red; y formación general en ciudadanía; asociación y economía solidaria. La formación abarca simultáneamente la dimensión de sociabilidad y de gestión del conocimiento, en la construcción de una cultura de trabajo democrático y autogestionario.

La investigación tiene que ver con el conocimiento sobre la realidad local necesaria para la construcción de la red, y debe tener el propósito de diagnosticar el contexto socioeconómico y los aspectos históricos-culturales del territorio. Apoyada en un análisis de la producción, servicios y consumo local, esa investigación permite conocer, en profundidad, la

socioeconomía del lugar. Es exactamente a partir de ese conocimiento con el que se puede proyectar la red que será constituida, indicándose las iniciativas o proyectos que serán creados o fortalecidos. En esta etapa ya es posible vislumbrar la dimensión de la planificación, la cual envuelve la definición de los contornos de la red, esto es, la indicación de iniciativas o proyectos que serán creados y fortalecidos en base a los criterios de viabilidad técnico-económica y asociación señalados por la investigación. La planificación concretiza la idea de reorganización de las economías locales como fundamento de otra economía y de una concepción sustentable-solidaria de desarrollo. Un proceso con estas características permite que todo territorio, sea una comunidad, un barrio, sea un pequeño municipio, tenga su planificación estratégica de desarrollo local, que puede ser un plan estratégico de desarrollo comunitario (PEDECO) o territorial (PEDETE). Un plan de este tipo redefine y reorienta la oferta y la demanda en un contexto territorial, hacia su construcción conjunta como sentido de esta otra economía.

Si la planificación muestra cómo será la red creada, es la implementación, a su vez, la que permite su ejecución, aunque ésta ya pueda iniciarse durante el período de la planificación, intercalada con la investigación y articulada con el propio proceso de formación mediante el experimento. Éste se conforma en la vivencia de la economía solidaria mediante proyectos que pueden establecerse antes de la conclusión de la investigación y de la planificación, puesto que hay iniciativas indispensables para cualquier red. A modo de ejemplo, pueden citarse las prácticas de finanzas solidarias (como los bancos comunitarios), las iniciativas en el área de la tecnología de la información de base comunitaria o también ciertas iniciativas socio-productivas o socioculturales, según la función de cada territorio. El experimento tiene un carácter de fortalecimiento del proceso de formación y permite una apropiación efectiva de la idea de red en el ámbito comunitario, por su carácter pedagógico de estar aprendiendo, en la práctica, principios, valores y procedimientos de la economía solidaria.

Metodológicamente, se puede iniciar la construcción de una red de ese tipo por medio del montaje de un centro asociativo de economía solidaria (CAES). Ese centro es una estructura organizativa de base comunitaria anclada en cuatro pilares principales: una instancia asociativa, una iniciativa de base tecnológica, como un “infocentro” comunitario, una práctica de finanzas de proximidad, por ejemplo un banco comunitario, que es un núcleo cooperativo.

Una asociación o entidad local representativa encarna una instancia sociopolítica de organización comunitaria jurídicamente constituida, lo que es particularmente importante, pues otorga el marco jurídico necesario para las iniciativas informales. Además, esa instancia representa un

espacio de auto-organización política o un espacio público de proximidad (Laville, 1994; França Filho y Laville, 2004) fundamental para el aprendizaje y el ejercicio de la democracia local. Dicha instancia asociativa puede constituirse como un lugar de formación en diferentes niveles: técnico-profesional y de formación general en economía solidaria, ciudadana, educación ambiental y consumo consciente, entre otros.

La presencia del banco comunitario en un CAES cumple el papel de diseminar un sistema de financiaciones solidarias en el territorio por medio del microcrédito popular solidario. Éste puede estar dirigido a la financiación de la producción, servicios y consumo local, además del fomento de las acciones de las finanzas de proximidad, tales como la moneda social y el ahorro comunitario.

El infocentro comunitario cumple uno de los papeles importantes en la formación de redes. Representa un espacio de inclusión digital y de soporte tecnológico para que la investigación se lleve a cabo y se realice el diagnóstico de la realidad socioeconómica local. También puede constituirse como dispositivo de conexión de la red local con otras redes, con el propósito de fortalecer el comercio y facilitar intercambios de aprendizaje y articulaciones institucionales. Finalmente, el infocentro comunitario puede ser un dispositivo de gestión de la información en la red local de la economía solidaria, ya sea en el ámbito de actividades de asesoría de comunicación, o en la constitución de un banco de datos de registros que recoja el perfil socio-profesional de los vecinos.

El núcleo corporativo, cuarto pilar de un CAES, representa la instancia de desarrollo de los grupos productivos, en las diversas áreas que constituirán muchos de los principales eslabones que componen la red local.

El CAES se define como el embrión de una red cuyo desarrollo supone la construcción de un orden institucional más amplio, el cual puede iniciarse por el funcionamiento del núcleo cooperativo a través de los varios proyectos productivos. Evidentemente, una metodología de incubación de esa magnitud implica un proceso permanente de supervisión y de evaluación de las actividades realizadas, hasta llegar al proceso de implantación de la red y su consolidación para, luego, pasar a la desincubación.

Como base para la construcción de otra economía, la incubación de redes de economía solidaria incluye algunos pasos vitales en el proceso de reorganización de las economías locales. En primer lugar, hay una movilización y capacitación de los actores locales, seguida de un proceso de discusión pública de sus problemas comunes, conjuntamente con la realización de un diagnóstico sobre la situación socioeconómica del territorio. Seguidamente, mediante planificación y pruebas, se orienta la creación de actividades (las ofertas) en función de demandas genuinas

que son expresadas específicamente en esos foros asociativos. Se instaura, así, un proceso de construcción de órdenes institucionales de un nuevo tipo y con un fuerte potencial de referencia para políticas públicas reorganizadas en el campo del desarrollo local.

Son muchos los desafíos que se presentan en este proceso. Uno de ellos incluye la propia metodología de incubación en lo referente al perfeccionamiento de los instrumentos didácticos pedagógicos y de la gestión con perspectiva a la consolidación de la tecnología social de referencia. Es importante, además, el escenario político local en lo que concierne a las sociedades necesarias para encauzar las actividades. En este caso, la ausencia de un marco legal representa un obstáculo considerable. Es importante mencionar las características del contexto en términos de la historia de organización local, perfil de los líderes y condiciones más generales de infraestructura y recursos disponibles. Al evaluarse el grado de sustentabilidad en un proceso de incubación de esta naturaleza el conjunto de todos estos aspectos debe tomarse en consideración.

Bibliografía

- FRANÇA FILHO, G.; LAVILLE, J.-L. (2004), *Economia solidária: uma abordagem internacional*, Porto Alegre: Editora da UFGRS.
- LAVILLE, J.-L. (Org.) (1994), *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.

J

JUSTICIA COGNITIVA

MARIA PAULA MENESES

1. La conformación mutua del Norte y del Sur globales y la naturaleza jerárquica de las relaciones Norte-Sur permanecen atadas a la racionalidad moderna, generadora no sólo de la ciencia y de la técnica, sino también de la lógica capitalista, impersonal y devastadora, causante de un orden político y económico desigual y reconocidamente monocultural. En tanto desafío ético, la justicia cognitiva es una condición para el cambio radical de la monocultura de la ciencia que, en vez de ser fundamentalista, es absorbida, negociada y dialogada con otros saberes, a modo de crear un mundo plural y dinámico de infinitas posibilidades cognitivas, en la cual se enfoca la interacción/traducción de prácticas y saberes (Santos, 2006).

La relación del proyecto imperial del Norte global comparado al Sur global –metáfora de la explotación y exclusión social– es parte de la relación global capitalista. En el campo del conocimiento, la división radical entre saberes atribuye a la ciencia moderna el monopolio universal de distinción entre lo verdadero y lo falso, generando profundas contradicciones que persisten aún hoy en el fondo de los debates epistemológicos (Santos, 2000, 2007).

En el Norte global, las otras ramas del conocimiento, otras experiencias, más allá de la ciencia y la técnica, son considerados no existentes y, por ello, radicalmente excluidos de la racionalidad moderna. Esta jerarquización de saberes y sistemas económicos y políticos, así como la predominancia de culturas de raíz eurocéntrica, ha sido desafiada desde perspectivas subalternas. Estas perspectivas no sólo muestran la incapacidad de las viejas dicotomías, sino también exigen la descolonización del conocimiento, que pasa, necesariamente, por la descolonización del pensamiento económico. Estas cuestiones epistemológicas, suscitadas por el período de transición en el que vivimos, imponen la urgencia de

un pensamiento alternativo, que Boaventura de Sousa Santos caracteriza como un pensamiento alternativo de alternativas (2006, 2007).

2. Pensar otra economía, como parte una idea más amplia de concebir el mundo como pluriversal, es un tema problemático (Hountondji, 2007). “Otra” economía, solidaria, participativa, alternativa, informal, presupone la existencia de un modelo dominante. Paralelamente, la “otra” economía busca suplantar o reemplazar los modelos económicos dominantes. Esta perspectiva afirma, esencialmente, la hegemonía de la racionalidad moderna, implícitamente vista como la forma dominante del saber económico, en la cual el positivismo matemático es lo que garantiza un aura de verdad universal, incuestionable.

El pensamiento económico dominante se basa en el supuesto de que la modernidad y el capitalismo surgieron en Europa en un determinado período de la historia, expandiéndose por el globo con el tiempo (Dussel, 1994). En ese movimiento, esta expansión se enfrentó con encuentros, negociaciones y apropiaciones violentas. Esta narrativa teleológica se basa en el supuesto de la existencia de un tiempo lineal, es decir, que la historia se mueve hacia un fin definido y concreto, hacia el progreso, y que algunas sociedades llegaron a esta etapa final con algún retraso (especialmente los pueblos colonizados). Por ejemplo, en los textos fundadores de la Economía Política, la “humanidad” recorre varias etapas económicas (caza, pastoreo, agricultura y, finalmente, comercio), cada una de estas etapas caracterizada por un determinado tipo de propiedad y por formas culturales específicas. Esta concepción del desarrollo de la economía presenta una narrativa clara de la función histórica organizativa de la propiedad como principio estructurante de la cultura y de la sociedad, justificando, paralelamente, la lógica histórica de la alteridad que la sostiene. Como varios autores han afirmado, el hecho de que un crítico capitalista tan poderoso como Marx haya insistido en la réplica de las imágenes del “otro” en tanto un espacio de retraso (justificando, así, la colonización británica) revela que las operaciones de alteridad en tanto subalternidad están profundamente impregnadas de la moderna estructura del pensamiento económico.

El desarrollo moderno integró el proceso de construcción del Estado Nación. Su gramática estaba inmersa en el modelo de transferencia de tecnología de las metrópolis hacia las periferias coloniales, transformando la invención e innovación en desarrollo (Visvanathan, 2006). Si el proyecto del desarrollo resume el paradigma monocultural del conocimiento, las críticas al desarrollo y a las políticas económicas que lo estructuran deberán igualmente pasar por un cambio pragmático, que permite la descolonización.

La economía moderna, celebrada como una “ciencia” de la acumulación material, sancionó y celebró históricamente la explotación y la colonización de recursos y saberes del mundo. La economía, en un sentido dominante, puede ser caracterizada, por lo tanto, como una gramática colonial, cuyo discurso genera la exclusión y el pago de lo que no es familiar –aunque explotable: las “otras” prácticas sociales y subjetividades. Ello no significa que el pensamiento económico se haya mantenido estancado. Al contrario, han ocurrido diversas innovaciones, desde el nuevo institucionalismo hasta la economía solidaria. No obstante, es importante cuestionar, en la búsqueda de una ruptura con un pensamiento único y teleológico, el sentido de lo “nuevo”, si estamos ante una renovación del discurso económico o si, de hecho, se buscan cambios hacia la amplificación –en la diversidad de alternativas– de un desafío al paradigma dominante.

Por ejemplo, la moderna historia económica de África podrá ser ampliada explorando la tensión entre los intentos de “formalización” económica (especialmente, en lo referente a los intentos de “establecimiento” de medidas económicas y sociales mediante documentos y otras medidas cuantitativas convencionales), y las lógicas vernáculas vigentes, que sospechan y desafían estos reduccionismos y establecimientos. Mientras los planificadores, sean coloniales o sean contemporáneos, afirman que un sistema “moderno” basado en la lógica formal del documento y de las previsiones científicas reemplazaría naturalmente la tradicional África indómita y desorganizada, la historia demuestra una imagen bastante más compleja: islas de “formalización” en un medio donde dominan lógicas extraordinariamente vitales de negociación informal, de conversión y manipulación del valor (Guyer, 2004).

Es importante ir más allá, entonces, y superar la situación paradójica observada en el campo de la teorización económica acerca de las alternativas a la economía neoliberal: mientras se amplía –a través de múltiples iniciativas como la economía solidaria, la informal, etc.– una gramática cuantitativa importante, es marcada la condescendencia de la economía ante el positivismo. Un ejemplo de esto, es rehusar a cuestionar categorías económicas centrales como “capital” o “trabajo” (Chakrabarty, 2000). Términos como subdesarrollo y neocolonialismo siguen siendo usados aunque sus orígenes teóricos los mezclen con una teleología y determinismo incongruentes con las críticas post-coloniales a la modernidad (Zein-Elabdin, 2004). No obstante, no se pueden comprender cuestiones centrales como la globalización neoliberal, los rápidos cambios tecnológicos, la desregularización financiera y la creciente subordinación de las sociedades del Sur global a las instituciones de Bretton Woods sin la atención sistemática de una perspectiva crítica económica.

Profundizando aún más, una apertura a la pluralidad de experiencias económicas, lejos de sólo revelar una resistencia al modelo hegemónico neoliberal sostenido por el monopolio sobre los recursos económicos, exige ensanchar el pensamiento alternativo hacia las alternativas, sobre lo que significan las economías alternativas.

En este sentido, se debe ver lo post-colonial como el encuentro de varias perspectivas y concepciones acerca de la hegemonía del conocimiento moderno, un idioma crítico que busca reflexionar acerca de los procesos de descolonización, en las zonas creadas por la violencia del encuentro colonial. Se debe ver el cuestionamiento de esta hegemonía como una posibilidad contingente de cambio hacia direcciones que no reproducen la subordinación cultural, política y económica. Este cuestionamiento crítico no es un fin en sí mismo, sino un estímulo a una comprensión más amplia de los diversos intentos y múltiples procesos económicos. Ocultar o aniquilar la diversidad implica siempre la vuelta de la exclusión.

El contraste entre un discurso hegemónico liberal y las prácticas económicas cada vez más heterodoxas permite identificar, de forma cada vez más precisa, la presencia del cuestionamiento post-colonial a la economía. Esta perspectiva recurre explícitamente a una historia subalterna de la economía moderna, al análisis de los problemas resultantes del cruce cultural y de la naturaleza de las economías solidarias (y de las socializaciones que ésta posibilita y promueve), afirmando, en una perspectiva de justicia cognitiva, el refuerzo de otras experiencias y reflexiones, subalternizadas y marginalizadas porque son consideradas impuras o atrasadas.

3. El conocimiento, lejos de ser una entidad o sistema abstracto, es una forma de estar en el mundo, vinculando saberes, experiencias y formas de vida. La idea de una economía alternativa, en plural, es una búsqueda para abrir la ciencia moderna más allá de sus límites, con el objetivo de (re)construir la cartografía de los saberes de la Humanidad.

El inicio del siglo XXI exige un análisis más sofisticado, que haga visibles alternativas epistémicas. Uno de los elementos críticos de este desafío es la misma estructura disciplinar del conocimiento moderno. Las disciplinas académicas simbolizan una división de saberes, una estructura organizativa que busca gestionar y hacer comprensible y ordenado el campo del saber, mientras lo controla, endosando y justificando las desigualdades entre saberes y generando otras formas de opresión, que perpetúan la división abismal de la realidad social (Santos, 2007). La desaparición o subalternización de otros saberes e interpretaciones del mundo significa, de hecho, que no se consideran dichos saberes y

experiencias como formas comprensibles o relevantes de ser y estar en el mundo; declarados como reminiscencias del pasado, son más bien condenados al inevitable olvido o a ser procesados por el saber científico dominante.

El conocimiento, en vez de ser una entidad abstracta, es una forma de explicar formas de vida, ocupaciones y redistribuciones. En las relaciones entre el Norte y el Sur globales, entre el centro y las periferias del sistema mundial, la colonialidad del poder es hoy más que nunca un efecto de la colonialidad del saber científico. Con la globalización neoliberal –y las estrictas recetas de la globalización económica y el tipo de desarrollo tecnológico que ésta promueve– se alcanza el paroxismo de la destrucción de otros saberes y prácticas, mundividencias, universos simbólicos y modos de vida que ellos acreditan y legitiman. El ataque intensivo a la diversidad epistemológica del mundo ha producido una pauperización e incluso la destrucción dramática de la experiencia social y cultural. En este sentido, ampliar el canon de los saberes (Santos et al., 2005) es un intento de ensanchar la ciencia moderna hacia posibilidades que ésta ha suprimido no sólo internamente sino que más allá de la misma ciencia. No obstante, los escenarios post-coloniales vigentes son extraordinariamente distintos. La diversidad de América Latina es distinta de lo que ocurre en África o de los contextos europeos y, dentro de cada uno de esos macrocosmos, existe una infinidad de microcosmos todos infinitamente distintos entre sí. Sin embargo, si esta diferencia espacio temporal recurre a la diferencia dentro del Sur, la experiencia colonial común permite la conformación de un Sur global, donde la condición post-colonial se impone más y más en el análisis y caracterización de las condiciones políticas específicas. Es común a este Sur global una crítica que busca identificar y radicalmente sobreponerse a la persistencia de la colonialidad del poder y del saber (dominación, explotación, marginalización y opresión), más allá del proceso de las independencias políticas.

La problemática de la post-colonialidad exige una revisión crítica de conceptos hegemónicamente definidos por la racionalidad moderna, como los de *historia*, *cultura* o *conocimiento*. Revisar estos conceptos integra varias demandas: la histórica, es decir, la necesidad de repensar todos los pasados y perspectivas futuras a la luz de otras perspectivas, que no son las del Norte global; la ontológica, que pasa por la renegociación de las definiciones del ser y de sus sentidos; y, finalmente, la epistémica, que contesta la comprensión exclusiva e imperial del conocimiento, desafiando el privilegio epistémico del Norte global.

En el fondo de esa multiplicidad ontológica, y de la consecuente posibilidad permanente de configuraciones alternativas, es importante

evaluar modos de coexistencia entre los saberes y las formas de su legitimación. El énfasis en la pluralidad resulta del reconocimiento de la enorme diversidad de experiencias, cuya riqueza, en términos de posibilidades de cambios, no puede ser resumida en un único horizonte disciplinar, en una única forma de pensar la alternativa.

4. Pensar la descolonización de la economía requiere necesariamente el reconocimiento de que no hay justicia social global sin justicia cognitiva global. El concepto de justicia cognitiva se basa exactamente en la búsqueda de un abordaje igualitario de todas las formas de saberes y de los que lo poseen y trabajan, abriendo el campo académico a la diversidad epistémica en el mundo. Este llamamiento a la descolonización requiere, simultáneamente, la identificación de procesos mediante los cuales la epistemología y la racionalidad hegemónicas producen la “ausencia” de saberes, mientras se intenta conceptualizar la creación de un nuevo tipo de relación entre los saberes del mundo.

Para asegurar que cualquier nueva participación política no conlleve, nuevamente, la destrucción epistémica que se busca superar, es importante reconocer la diferencia que hace la diferencia, desenmascarando las estructuras de poder que todavía caracterizan la relación científica con otros saberes, mientras se busca transformar esas estructuras y, consecuentemente, los términos del diálogo. Plasmar las situaciones contemporáneas en una homogeneidad presupone el reconocimiento mutuo, que deberá ser creado a partir de la descentralización de las narrativas dominantes producidas en el Norte global, apostando en un análisis basado en una ecología de saberes en tanto red compuesta de múltiples narrativas interconectadas. Otro dogma que se debe desafiar es el tiempo lineal, que legitima los estadios del progreso cultural en el espacio-tiempo de la modernidad. En el caso africano, la tradición, en la medida que se otorga cierta especificidad a la realidad africana, se transforma en el artificio ideológico que ha justificado no sólo la invención del mundo local, sino también la naturalización de la no contemporaneidad de África con los tiempos del Norte global. Aceptar la presencia de diferentes lógicas y diferentes formas de pensar exige la posibilidad de diálogo y de comunicación entre culturas, incluyendo, luego de reconfiguradas, las experiencias de conocimiento del Norte.

Promover una justicia cognitiva global sólo será posible mediante la sustitución de la monocultura del saber científico por el ensanchamiento de los saberes y de las experiencias. Dicho ensanchamiento epistémico hacia la diversidad –las epistemologías del Sur– incluye, en la propuesta de Boaventura de Sousa Santos, la revelación de otros saberes, y la construcción de un diálogo entre éstos que garantice la “igualdad de

oportunidades” a los diferentes conocimientos en disputas epistemológicas cada vez más amplias, con el objetivo de maximizar la contribución de cada uno de ellos a la construcción de una sociedad más democrática y justa y también más equilibrada en su relación con la naturaleza. No se trata de atribuir igual validez a todos los conocimientos, sino más bien de permitir una discusión pragmática entre criterios alternativos de validez que no descalifiquen desde el principio todo lo que no se encuadra en el canon epistemológico de la ciencia moderna (Santos et al., 2005).

La justicia cognitiva, en tanto nueva gramática global, contra hegemónica, necesita urgentemente hacer visibles otras formas de conocimiento y experimentación del mundo, especialmente de los saberes marginalizados y subalternizados.

Bibliografía

- CHAKRABARTY, D. (2000), *Provincializing Europe: postcolonial thought and historical difference*, Princeton: Princeton University Press.
- DUSSEL, E. (1994), *1492 - El encubrimiento del Otro: hacia el origen del 'mito de la modernidad'*, La Paz: Plural Editores.
- GUYER, J. I. (2004), *Marginal Gains: monetary transactions in Atlantic Africa*, Chicago: University of Chicago Press.
- HOUNTONDJI, P. J. (2007), *La Rationalité, une ou plurielle?* Dakar: CODES-RIA.
- SANTOS, B. S. (2000), *A Crítica da Razão Indolente: contra o desperdício da experiência*, São Paulo: Cortez Editora.
- (2006), *A gramática do Tempo: para uma nova cultura política*, São Paulo: Cortez Editora.
- (2007), Para além do pensamento abissal: das linhas globais a uma ecologia de saberes. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 78, p. 3-46.
- SANTOS, B. S.; MENESES, M. P.; NUNES, J. A. (2005), Introdução. Para ampliar o cânone da ciência: a diversidade epistémica do mundo. En: SANTOS, B. S. (Org.), *Semear outras soluções: os caminhos da biodiversidade e dos conhecimentos rivais*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 25-68.
- VISVANATHAN, S. (2006), Alternative science. *Theory, Culture & Society*, v. 23, n. 2-3, p. 164-169.
- ZEIN-ELABDIN, E. O. (2004), Articulating the postcolonial (with economics in mind). En: ZEIN-ELABDIN; E. O.; CHARUSHEELA, S. (Ed.), *Postcolonialism meets economics*, Cambridge: Routledge, p. 21-39.

M

MACROECONOMÍA Y ECONOMÍA POPULAR

RICARDO DIÉGUEZ

1. La comprensión del funcionamiento macroeconómico de una formación económico social capitalista es esencial para analizar las posibilidades de otra economía. Como parte integrante del sistema social, el subsistema económico nos remite a la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios. Bajo la hegemonía del capital, el capitalismo aparece como un “sistema total que articula la reproducción material y social” (Cattani, 2004). En este “sistema total” distinguimos: a) El subsistema capitalista, que responde a la lógica de reproducción del capital; b) El subsistema estatal, que responde a la lógica de reproducción del poder político y c) El subsistema de la economía popular, que responde a la lógica de reproducción de la vida.

La articulación de estos tres subsistemas con sus lógicas entrelazando a las unidades micro sociales en las que se constituyen, (Coraggio, 1999) ha caracterizado al capitalismo desde su propio nacimiento y su separación es sólo analítica. En este sentido hablamos de economía mixta, toda vez que las estructuras de interacción e intercambios entre unidades de una o varias lógicas, manifiestan la base económica de las sociedades contemporáneas, y a su vez la producción / reproducción de su tejido social. Es mixta por la confluencia de tres colectivos, cada uno de ellos con tres lógicas diferentes, y no en el sentido convencional de capital y estado interviniendo en el mercado.

En una economía predominantemente de mercado, éste actúa como el principal organizador de estas articulaciones, las cuales se configuran a través de los precios. La confluencia/confrontación en el mercado de los procesos sociales de producción y circulación construyen el sistema de precios de las mercancías que componen el producto social. Aceptada analíticamente esta reducción de la organización de la vida social, sin ignorar los otros aspectos de la vida del hombre, podemos

examinar la forma en que se enlazan las relaciones sociales mediadas por cosas, donde los precios ofician como articuladores, tal y como sucede en la moderna sociedad capitalista. Desde este punto de vista, es posible identificar transacciones y transferencias entre los tres subsistemas. Analicemos entonces cada uno de ellos, observando su participación en la producción de satisfactores de necesidades.

Al observar las industrias organizadas por el capital privado, es necesario realizar una distinción que determina el funcionamiento de este subsistema. La observación simple de lo real permite distinguir entre industrias organizadas por el capital concurrencial e industrias organizadas por el capital concentrado (O'Connor, 1983). Mientras las primeras llegan al mercado como "tomadoras de precios", las segundas lo hacen como "formadoras de precios" mediante lo que se denomina "precios administrados" y forman sus precios "fuera del mercado", según la ganancia después de impuestos que pretenden obtener. Esto no significa que la "demanda con capacidad de pago" no tenga ningún rol; simplemente estas agencias capitalistas están en condiciones de estimar la cantidad de bienes que, dada su capacidad instalada, pueden realizar efectivamente en el mercado al precio que les asegure la rentabilidad esperada.

Las industrias organizadas por el capital concurrencial, en tanto tomadoras de precios, obtienen la determinación de su tasa de ganancia en el mercado. Así, en este subsistema vemos que el capital concentrado se apropia de una porción mayor del producto social por su condición de formador de precios. Esto determina que el capital concentrado sea el único que puede reflejar en sus ganancias los aumentos de productividad generados por innovaciones tecnológicas, mientras que los incorporados por el capital concurrencial van a tender a expandirse por todo el sector, reflejándose en la baja de sus precios.

En el subsistema estatal encontramos las industrias organizadas por el capital estatal. Se distinguen aquellas que producen bienes y servicios y son organizadas directamente por las agencias estatales (el petróleo, la electricidad, los servicios postales, la educación, la salud, etc.) y aquellas que producen mediante contratos con el Estado (los suministros militares, la construcción de viviendas y carreteras, etc.). En éstas el sector privado también opera con precios administrados, pero en esa administración confluye el capital privado –organizado en busca de beneficio– con el Estado –que no invierte en busca de lucro–, y corresponde distinguir las de las del sistema anterior.

Asumiendo que las funciones básicas del Estado capitalista (O'Connor, 1983) son garantizar las condiciones de rentabilidad del capital privado y establecer las condiciones que garantizan la armo-

nía social, vemos que los gastos estatales tienen un doble sentido: a) **capital estatal**, que se dirige a garantizar la rentabilidad general del capital y b) **gasto social**, que se dirige a garantizar la armonía social y su propia legitimidad, como, por ejemplo, la asistencia social. A su vez, el *capital estatal* puede diferenciarse en: i) *inversión estatal*: actividades realizadas por el Estado que incrementan la productividad de una determinada cantidad de la fuerza de trabajo, aumentando el beneficio del sector privado –como por ejemplo la creación de parques industriales que son financiados por el Estado– y ii) *el consumo estatal*: actividades que disminuyen el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, contribuyendo también a aumentar la tasa de ganancia del sector privado –como la seguridad social, los sistemas de salud o la educación.

En la *Economía Popular* y su unidad micro social, la Unidad Doméstica (UD) (Coraggio, 1999), incluimos el trabajo asalariado, el trabajo doméstico, otros trabajos que generan valores de uso pero no valores de cambio, los emprendimientos productivos no orientados por el lucro a través de diferentes formas asociativas y las actividades involucradas en “la pequeña producción de mercancías”, (productores por cuenta propia que vuelcan su producción en el mercado). Visto desde la “producción de mercancías”, en este subsistema se “produce” la mercancía “fuerza de trabajo”. En realidad, lo que produce/reproduce la UD es la capacidad de hombres y mujeres de trabajar, independientemente que esa capacidad sea vendida como mercancía o utilizada en otras actividades. Esencialmente, la producción/reproducción de la fuerza de trabajo es una actividad colectiva en la que confluyen el trabajo (gasto de cerebro y músculo humano) de todos los integrantes de la UD (ya sea en la concepción restringida de la misma –la familia nuclear– o en su concepción ampliada –los vínculos y entrelazamientos de la unidad familiar con su entorno y / o con la familia ‘ampliada’, esto es la confluencia de varias ‘unidades de familias nucleares’ vinculadas por lazos de parentesco, vecindad u otros).

Al definir así el funcionamiento de la *Economía Popular*, desde su unidad socioeconómica, la Unidad Doméstica y su articulación con distintas instituciones sociales (escuela, sistema de salud, sindicatos, etc.), puede verificarse que esta lógica opera más allá de los niveles de ingresos que las mismas detentan y de las pautas de consumo que puedan caracterizarlas. Es decir, no nos estamos refiriendo a una “economía de pobres para pobres”, sino que esta lógica opera, de acuerdo a la definición de Coraggio, en cualquier unidad doméstica cuya reproducción depende de la realización continuada de sus capacidades de trabajo, sea cual sea su condición social.

2. Estos tres subsistemas de la economía capitalista –del capital, del estado y de la economía popular- interactúan permanentemente en la confluencia/confrontación entre el proceso social de producción y el proceso social de circulación dentro de un marco institucional históricamente determinado. En esa interacción se determinan los precios de las mercancías y las cantidades de remesas de transferencias (subsidios, impuestos, etc.) definiendo así la forma en que, en última instancia, se distribuye el plus producto social.

Los precios de mercado expresan no sólo los costos de producción y la ganancia del capital, entendida como un *mark up* sobre aquellos, sino también los impuestos, tanto los que afectan al consumo, como los que, teniendo que estar a su cargo, el capital privado concentrado transfiere mediante los “precios administrados” a los consumidores, cargando éstos con la carga tributaria, y aumentando la ganancia de las agencias capitalistas.

Este traslado de la carga impositiva hacia los consumidores resulta, además de un gasto mayor en la búsqueda de satisfactores de necesidades, una degradación permanente de la equidad social. Basta observar, por ejemplo, que en gran medida los alimentos son producidos por empresas organizadas por el capital concentrado, para tener una idea de las transferencias que el subsistema de la economía popular realiza hacia el subsistema del capital a través del sistema de precios. Precios y mercado se constituyen así en la herramienta del capital concentrado para trasladar una parte de su carga tributaria al subsistema de la economía popular, al tiempo que por la vía de la inversión estatal socializa costos, aumentando sus ganancias.

La combinación de una estructura tributaria regresiva con una distribución del ingreso de inequidad media a alta y el predominio de mercados oligopólicos, hace que la presión tributaria caiga en mayor proporción sobre los deciles inferiores de la distribución del ingreso que en el superior (Santiere, 2002). Así, el mercado, a través de los precios, profundiza las desigualdades sociales, situaciones bastante características de los países de América Latina. Si bien esta situación puede ser mitigada por políticas sociales adecuadas, eso no significa que sea eliminada. En el mejor de los casos se mantendría sin profundizarse la desigualdad social. Esto da cuenta que en estas situaciones, y a través de los precios de mercado, la función de redistribución del Estado opera, en una medida nada desdeñable, desde los sectores de menores recursos hacia el capital concentrado.

A su vez, las innovaciones tecnológicas tienden a aumentar la producción y, al mismo tiempo, disminuir la demanda de fuerza de trabajo (desempleo tecnológico), generando permanentemente “población

excedente”, es decir personas demandadas por el subsistema estatal o el subsistema capitalista concurrencial (a salarios más bajos) o excluidas del proceso social de producción capitalista. Sin embargo esto no significa que necesariamente sean excluidos como consumidores (de Jesús y Mance, 2004) donde, por la vía de los precios, contribuyen al financiamiento de la inversión estatal en innovaciones tecnológicas.

Los precios son una “unidad de medida” expresada en dinero; esto obliga a mirar cómo opera la restricción monetaria dentro del agregado macroeconómico que estamos describiendo. La moneda, en tanto homogenizadora de heterogeneidades, opera en forma endógena articulando las transacciones y transferencias en el mercado. La creación de moneda, tanto por el Estado como por las instituciones financieras, determina el límite superior del volumen del proceso social de circulación (el límite inferior estará dado por la propensión a consumir, la preferencia por la liquidez y las alternativas de desviar dinero hacia los mercados financieros especulativos y no hacia el consumo), ya que éste remite a la demanda efectiva, es decir, a la demanda con capacidad de pago.

Los bancos, al crear moneda a través de los préstamos, operan aumentando dicha capacidad de pago. En tanto generadores de créditos, es decir de capacidades de “demandar”, los bancos aumentan la capacidad existente de realización de las mercancías que el capital vuelca en el mercado. A su vez los créditos se vinculan con la “capacidad de devolución” que el sistema bancario considera que posee el solicitante del mismo. Así los emprendimientos productivos de la economía popular y, en menor medida, los del capital concurrencial son “menos atractivos” para el sistema financiero que los organizados por el capital concentrado, determinando así el rumbo de la mayor parte del dinero creado por los bancos con destino a las inversiones productivas.

Mirado desde el consumo final, los sectores de mayores ingresos del subsistema de la economía popular se presentan con mayores posibilidades de aumentar su “capacidad de pago” mientras que para los sectores de menores ingresos esa posibilidad es prácticamente nula, lo que permanentemente aumenta la brecha en la capacidad de alcanzar los satisfactores que garantizan un nivel mínimo de calidad de vida entre unos y otros. Entonces, la restricción monetaria no opera de igual manera en las agencias capitalistas más concentradas y los sectores de la economía popular de mayores ingresos que en los sectores del capital concurrencial, los emprendimientos de la economía popular y la capacidad de consumo de los sectores de menores ingresos. Y estas diferencias actúan de forma tal que las diferencias tienden sistemáticamente a

profundizarse en mercados donde el dominio del capital concentrado es hegemónico y la diferencial de ingresos entre los actores de la economía popular sigue un ritmo creciente, tal como lo muestran los procesos históricos que dan cuenta de la economía realmente existente.

3. Incluimos en el subsistema de la *Economía Popular* toda la producción de bienes y servicios (fuerza de trabajo como mercancía y como valor de uso, producción para el autoconsumo, producción de servicios, etc.) que permiten la reproducción de la vida de sus miembros. En esa tarea, se recurre, entre otras cosas, a “mercancías cosa” que han de convertirse en satisfactores. Buena parte de esas mercancías no se vuelven satisfactores sin el trabajo doméstico. Este trabajo es imprescindible para que esas mercancías que las agencias capitalistas ponen en el mercado sean susceptibles de satisfacer necesidades. Basta pensar, nuevamente, en los alimentos para tener una idea de lo que acabamos de afirmar. Pero el capital no remunera ese trabajo, no lo carga a sus “costos de producción”, sino que lo transfiere directamente a las Unidades Domésticas, por lo que puede apreciarse que las agencias capitalistas y las organizadas por el Estado no se hacen cargo, mediante el pago de salarios, del costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sino de una parte de él, mejorando la ganancia o el excedente del que se apropian. Si a esto le sumamos el trabajo de producción para el autoconsumo, los trabajos de cuidado, etc., vemos que esa porción es aún menor y que todo ese trabajo se “transfiere” hacia la valorización del capital. Esto es el resultado de la articulación de lo económico por medio de los precios a través del mercado.

Si los mercados autorregulados responden al “gobierno de los precios” (Polanyi, 1944), que aquellos no estén completamente “autorregulados” no invalida la función central que ocupan los precios, ya que es mediante los precios que las relaciones sociales mediadas por cosas se opacan y valores generados por unos son apropiados por otros.

Estas reflexiones sólo pretenden contribuir a pensar algunos aspectos para bosquejar un sendero hacia otra economía/otra sociedad. El asociativismo y la organización democrática de los procesos de producción son una herramienta fuerte para pensar en la construcción de ese sendero. Pero en la medida que el conjunto de la producción pase por el mercado hegemónico por la empresa capitalista, la subsunción formal continuará operando en beneficio de la misma, permitiéndole apropiarse de la mayor parte del plus producto social, en desmedro de la producción organizada bajo criterios no utilitaristas.

La acción política sobre el Estado por parte de los actores sociales que participan de la creación del sendero hacia otra economía/otra

sociedad se convierte en un elemento indispensable para que el capital monopólico no socialice sus costos (pensemos también en las “externalidades” como el deterioro del medio ambiente), logrando que el estado transfiera esos recursos para sostener y ampliar las actividades encaminadas hacia esa construcción.

Bibliografía

- CATTANI, Antonio David (2004) *La Otra Economía: Conceptos Esenciales* en CATTANI, A. D. (2004) *La Otra Economía*, Editorial Altamira, Universidad Nacional de General Sarmiento, Fundación OSDE, Buenos Aires
- CORAGGIO, José Luis, (1999) *Política social y economía del trabajo*, UNGS, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires
- (2009) *Economía del Trabajo* en esta misma obra
- DE JESUS, Paulo y MANCE, Euclides André; *Exclusión / Inclusión* en CATTANI, A. D. (2004) *La Otra Economía*, Editorial Altamira, Universidad Nacional de General Sarmiento, Fundación OSDE, Buenos Aires
- O’CONNOR, James. (1973) *La crisis fiscal del estado*. Nueva York, Editorial Península.
- POLANYI, Karl (1944) *La gran transformación*. Madrid, Ediciones de la Piqueta
- SANTIERE, J. J. (Coord.) (2002) *Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en la Argentina 1997* en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/documento.pdf>

MICROCRÉDITO

JEAN-MICHEL SERVET

1. El término microcrédito se refiere a préstamos de pequeño importe otorgados a grupos de personas solidarias, o a prestatarios individuales, por instituciones que pueden ser organizaciones no gubernamentales, bancos o programas públicos. El público meta de los programas de microcrédito se compone de personas o grupos con bajos ingresos o que sufren discriminaciones sociales y culturales. En países donde amplios segmentos de la población sufren un empobrecimiento marcado (por ejemplo, Argentina o Estados de la Europa Central y Oriental), el microcrédito se destina ampliamente a los “nuevos pobres” de las capas más instruidas. En los países “en desarrollo”, gran parte de la población se

encuentra en situación de exclusión financiera y constituye una clientela potencial del microcrédito. En los países “desarrollados”, donde predomina el número de asalariados, el microcrédito se destina a una proporción limitada de trabajadores, y el autoempleo es solamente una solución limitada a la cuestión del desempleo y de los trabajadores pobres.

2. El Grameen Bank, de Bangladesh, suele ser considerado la primera organización en practicar el microcrédito contemporáneo. No obstante, sus actividades tuvieron inicio en 1976, mientras que la Opportunity International, organización sin fines de lucro, de origen cristiano, empezó a otorgar pequeños préstamos en Colombia desde 1971, y la organización no gubernamental Accion International ofreció sus primeros créditos en 1973, en Brasil. El Grameen Bank tampoco es la organización de microfinanzas con el mayor número de prestatarios (4 millones) si se lo compara con el National Family Planning Coordinating Board, de Indonesia (5,2 millones), o al programa de Nabard, en India, con 24 millones de miembros organizados en grupos de ayuda mutua. Si se concibe la caja de ahorros también como actividad de una institución que practica el microcrédito, el Grameen parecerá aún más pequeño ante los 28 millones de ahorristas del BRI, el banco “popular” indonesio.

Prácticamente desconocido a principio de los años 1990 fuera de un círculo estrecho de especialistas, el microcrédito fue objeto de una popularización creciente. Luego empezó a ser presentado como un instrumento, entre los más eficaces, para erradicar la pobreza o garantizar el desarrollo local. Es operacionalizado, principalmente, por los poderes públicos en el ámbito de las estrategias establecidas para alcanzar, en 2015, los Objetivos del Milenio de lucha contra la pobreza.

Su difusión se vio muy beneficiada por las cumbres del microcrédito y por su réplica en los niveles continentales y nacionales con el apoyo del Banco Mundial. La primera cumbre reunió en Washington, en febrero de 1997, a más de 2900 participantes de 137 países. Un aspecto culminante de las manifestaciones públicas de apoyo al microcrédito fue el conjunto de conferencias llevadas a cabo en 2005, declarado el Año Mundial del Microcrédito por la Organización de las Naciones Unidas. El último encuentro sucedió en noviembre de 2006, en Canadá, en Halifax (Nueva Escocia), para consagrar el éxito de esas campañas con vistas a alcanzar 100 millones de pobres y definir nuevos objetivos para las campañas de movilización alrededor del microcrédito. Es sorprendente el contraste que hay entre el lujo que se suele ver en esos encuentros y su finalidad expresa de contribuir para la lucha contra la pobreza.

3. Bajo el término microcrédito se oculta, de hecho, una diversidad de modelos. Las organizaciones tienden a vincular cada vez más servicios además del crédito, particularmente el ahorro, los seguros y las transferencias, lo que resulta en la referencia a las microfinanzas. Las metodologías privilegiadas por las instituciones de microfinanzas (microcrédito solidario, préstamo individual, garantía bancaria, etc.) están fuertemente determinadas por incentivos públicos. En cada país, prevalece ésta o aquella metodología, según los apoyos financieros ofrecidos por los poderes públicos y la imposición de normas reglamentarias.

Los neoliberales piensan el microcrédito como un estímulo al trabajo a través del autoempleo y como un medio particularmente insidioso de desarmar las políticas de auxilio a los desempleados y a las personas desfavorecidas, en las áreas más marginadas. Esos auxilios representarían gastos sociales pasivos, mientras el apoyo dado en la forma de micropréstamos entraría entre los gastos sociales activos, más eficaces para el desarrollo económico local. El crecimiento de las microempresas, cuyas actividades podrían competir con el sistema salarial, también presenta el riesgo de contribuir para el desmantelamiento de los sistemas tradicionales de solidaridad y de protección, presionando hacia la baja de las remuneraciones, desechando las normas ambientales y las condiciones de producción, además de estimular el trabajo infantil.

La creencia en la posibilidad de implementación rápida de instituciones rentables de microcrédito resulta atractiva. Para lograr ese objetivo, se definen normas de buena gestión de las instituciones de microfinanzas que deben privilegiar ampliamente los criterios financieros. Se hacen campañas, a veces muy exitosas, en aras de suprimir el límite de las tasas de usura a favor de las organizaciones de microcrédito. Esos créditos son caros, se admite, pero ese costo es el precio del servicio prestado. Para el prestatario, la capacidad de adquirir un préstamo para realizar un proyecto importaría más que la tasa de interés. Junto a los fondos de tipo no lucrativos y de las inversiones éticas, las instituciones de microcrédito se vuelven objeto de competencia y de apuesta —pueden convertirse en objeto de inversión (en la forma de participación o préstamo) que puede rendir hasta 15% al año, como se promete. Asimismo, organizaciones de formación que divulgan los criterios de evaluación de las instituciones de microfinanzas ganan con esa ideología, captando una parte de la ayuda dirigida a las microfinanzas.

Paralelamente a ese discurso, se acciona una extraordinaria máquina mediática para atraer a los fondos de cooperación multilateral, cooperaciones bilaterales, donantes privados, bancos e inversores privados. En 2005, de acuerdo con los datos disponibles, la ayuda pública al desarrollo dirigida a las microfinanzas no pasaría de los 1,2 mil millones de

dólares, el Banco Mundial otorgaría solamente el 1% de sus recursos a las microfinanzas y el PNUD un 3%. En una fase de supuesto crecimiento del monto de la ayuda, el riesgo está en permitir que se desvíen medios que puedan ser más eficaces que el microcrédito en la lucha contra la pobreza. Además, es muy posible que el microcrédito no cumpla sus promesas.

4. El microcrédito no sedujo sólo a los adversarios del neoliberalismo. La creencia en sus éxitos se basa en la divulgación de historias de prestatarios (en general, mujeres) que alcanzan, gracias a pequeñas sumas, un cambio de vida significativo. Ellos –pero principalmente ellas– aumentan sus ingresos de modo sorprendente y realizan pequeñas inversiones no sólo productivas, sino también personales: envían a sus hijos a mejores escuelas, se tratan mejor, tienen éxito en la lucha contra el alcoholismo masculino, ganan autonomía de acción. Anclados en la idea de que las mujeres son mejores clientes que los hombres en lo que concierne a la tasa de devolución, se presentan los éxitos financieros de determinadas organizaciones como prueba del efecto positivo del crédito sobre los beneficiarios de los préstamos.

La imagen del microcrédito transmitida por los medios y las esperanzas depositadas en él por los poderes públicos se fundamentan en dogmas y en un conocimiento equivocado de sus servicios prestados a las poblaciones y de sus efectos reales. Según una de esas creencias, la necesidad esencial de las poblaciones más pobres sería la del crédito. Ellas manifestarían su preferencia por una actividad que implica la creación personal, en detrimento del trabajo asalariado. El microcrédito sería necesario porque las instituciones financieras carecerían de recursos suficientes para prestar ante las demandas casi ilimitadas de crédito de esa clientela. Sería posible crear instituciones de microcrédito rápidamente rentables cuyos clientes fueran personas pobres e incluso muy pobres. Eso sólo es verdad en circunstancias bastante excepcionales y difícilmente reproducibles.

En 2005, más de 92 millones de prestatarios (de los cuales 66 millones de personas son consideradas “pobres”) habrían sido clientes de una de las 10 mil organizaciones de microfinanzas activas en el mundo, de las cuales sólo el 1% sería financieramente rentable. Los resultados de los estudios socioeconómicos sobre el impacto del microcrédito se muestran contradictorios y no permiten afirmar que desempeña un papel positivo para las capas más pobres de la Tierra. Es dudoso aún ubicar la emancipación de las mujeres en términos de acceso al crédito, así como afirmar que el microcrédito, en sí mismo, es promotor de emancipación y de poder social. Conviene cuestionar, igualmente, si la evolución del esta-

tus de las mujeres explicaría el aumento de sus capacidades de producción, intercambio y financiación (entre las cuales estaría el préstamo).

La creencia en que esas organizaciones tengan la capacidad de ser financieramente autónomas causa considerable presión sobre ellas en el sentido de ser rentables. La búsqueda de un equilibrio financiero por parte de las instituciones crediticias explica, a menudo, los datos que muestran una disminución de la fracción de pobres, aunque la misma definición de pobreza aún sea poco clara. Por las mismas razones, se observa aún, en innumerables organizaciones, el reemplazo del préstamo solidario de grupo por préstamos individuales. En este sentido, el Grameen Bank fue obligado, en 2002, a abandonar lo que era una de sus opciones fundadoras.

Conviene subrayar una última idea falsa: la de que las principales instancias financiadoras del microcrédito se caracterizarían por su tamaño pequeño. Ahora se observa una concentración muy grande de clientes, reforzada por la presión de los financiadores, que fomentan la normalización del microcrédito. Según la Campaña de las Reuniones de la Cumbre del Microcrédito, cerca de quince organizaciones reúnen aproximadamente la mitad de los prestatarios. Esa concentración es marcada en lo que concierne a los clientes “pobres”.

5. Frecuentemente se presentan las microfinanzas como una iniciativa económica, pues se reducen al microcrédito con vistas a la creación de autoempleo o microempresa. Su objetivo principal sería el aumento del ingreso a través del incentivo al microemprendedurismo. En verdad, la eficacia de los micropréstamos dirigidos al desarrollo de las actividades económicas de los más pobres se muestra limitada, principalmente porque esos créditos son otorgados a corto plazo y porque es bastante restringida la rentabilidad del capital de esas unidades de producción. El otorgamiento de crédito no es suficiente para que se desarrolle el microemprendedurismo; hace falta destinar grandes montos para el acompañamiento profesional, técnico y comercial de los creadores de actividad, desencastrarlos de su medio de vida, darles capacidad para informarse mejor acerca de los potenciales clientes y desarrollar la protección social institucionalizada para que disminuya la presión social ejercida sobre las microempresas.

Es suficiente comparar el número de empresas que podría haber sido creado por el microcrédito en los países denominados “desarrollados”, con la masa de desempleados y de trabajadores pobres existentes allí para percibir los límites de ese tipo de política y, más que nada, sus peligros. El apoyo a las microfinanzas puede contribuir a una precarización generalizada de los derechos laborales si son presentadas como

la principal alternativa o incluso la única. Apoyar las capacidades de los que desean crear merece todo el apoyo posible, pues se trata de una cuestión de derecho. Establecer los incentivos para los económicamente excluidos que quieran crear representa una política innovadora; hacer de eso una solución única es una estrategia distorsionada de desmantelamiento de los sistemas de autodefensa de los asalariados y de interdicción de la usura, los cuales llevaron casi dos siglos para consolidarse.

6. Los resultados de las evaluaciones realizadas acerca del impacto de las microfinanzas en general, y del microcrédito en particular sobre la pobreza, aún no son conclusivos. Más que meros instrumentos de desarrollo de recursos productivos (algo que es una ilusión ampliamente difundida), las microfinanzas, entre las cuales está el microcrédito, conforman alternativas a los más desfavorecidos para administrar mejor sus recursos en el largo plazo. Es peligroso hacer de los pequeños préstamos a corto plazo una herramienta central para el desarrollo, sino que es fundamental actuar directamente en las cuestiones de salud, educación, formación y defensa de los derechos.

Para enmarcarse en una lógica de solidaridad, el microcrédito debe contribuir a la lucha contra la exclusión financiera. En este campo, la eficacia de las prácticas de ahorro y seguro, de transferencias de los migrantes y de la garantía de devolución suele ser mayor, particularmente en las poblaciones que prácticamente no tienen acceso a servicios financieros formalizados. Las necesidades deben ser definidas por las propias poblaciones. Además del microcrédito, otros servicios financieros resultan indispensables para el desarrollo del microempresariado. Se debería enfatizar la formación, así como la microseguridad, la protección social de los bienes y de las personas.

El microcrédito puede funcionar como una palanca para el desarrollo local, creando una sinergia entre diferentes actores públicos y privados. Así, el microcrédito se mostró muy eficaz para restablecer vínculos sociales a través de lazos financieros y para obtener recursos indispensables en situaciones post-conflicto o post-crisis, como en Bangladesh, Uganda, Cambodia, Bosnia o Kosovo. En las relaciones Norte-Sur, el microcrédito también puede concretar nuevas solidaridades, principalmente cuando los fondos prestados no provienen de inversiones externas expresadas en monedas fuertes, prometiendo alta rentabilidad, pero apoyándose en fondos asegurados que permiten una movilización responsable de recursos locales. En situaciones muy diversas, el microcrédito puede constituir un instrumento eficaz de lucha contra diferentes formas de exclusión siempre que sus potencialidades y sus límites sean bien comprendidos.

Bibliografía

- ARMENDARIZ DE AGHION, B.; MORDUCH, J. (2005), *The economics of micro-finance*, Cambridge; London: MIT Press.
- CENTRE WALRAS (2005), *Rapport exclusion et liens financier*, Paris: Economica.
- DALEY-HARRIS, S. (2005), *State of the microcredit summit campaign*, Report 2005. Washington, dec.
- DJEFAL, S. (2004), *Les ressorts de la microfinance: entre marché et solidarité*, impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés. Étude de cas en Afrique de l'Ouest (1980-2000). Thèse (Doctorat Sciences Économiques), Université Lumière Lyon 2.
- DOLIGEZ, F. (2002), *Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales*. Études comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua. Thèse (Sciences Économiques), Université Paris X, Nanterre IX, Paris.
- GUÉRIN, I.; MARIUS-GNANOU, K.; PAIRAULT, T. (Ed.). (2006), *Microfinance en Asie: entre traditions et innovations*, Paris; Pondichéry; Khar-tala: FIP; IRD.
- REVUE TIERS MONDE (2002), *Microfinance: petites sommes, grands effets*, Paris: n. 172, oct./déc.
- SERVET, J-M. (2006), *Banquières et banquiers aux pieds nus*, Paris: Odi-le Jacob.
- TECHNIQUES FINANCIÈRES ET DÉVELOPPEMENT (2005), *La microfinance: un essai à transformer?* Paris: Epargne sans Frontières, n. 78, mar.
- VALLAT, D. (1999), *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*. Thèse (Doctorat Sciences Economiques), Université Lumière Lyon 2.

MICROEMPREENDEDURISMO

PEDRO HESPANHA

1. En general, se considera el concepto de microemprendedurismo como una especificación del concepto de emprendedurismo referido a situaciones de pequeñísima escala. En muchos países se estipuló, por cuestiones de apoyos públicos, un límite máximo de dimensión definido a través del número de personas involucradas o del volumen de negocios. Éste es el caso de los Estados Unidos, donde se suele definir una microempresa como un negocio con 10 empleados o menos y con un volumen

de negocios anual de hasta 100.000 dólares. La Comisión Europea usa el mismo criterio de 10 trabajadores, pero extiende el volumen de negocios hasta los 2 millones de euros.

No obstante, definir la microempresa a través de su escala esconde una diversidad de situaciones que desafía cualquier intento de encontrar rasgos comunes de índole más substantiva. Vendedores ambulantes, pequeños campesinos, artesanos tradicionales o modernos, modistas, operadores de máquinas, cartoneros, jóvenes creativos son sólo algunas de las situaciones que asociamos a la microempresa. Sus motivaciones son las más diversas, aunque la gran mayoría de esas personas sean pobres y tengan dificultades de acceder a recursos. En términos de empleo, los pequeños negocios ocupan una parte substancial de la población activa y representan una proporción altísima de empresas: por ejemplo, más de 80% en América Latina y 79% en la UE (Lesmes, 2007). Asimismo, esos negocios constituyen para muchas personas un medio de escapar al desempleo y a la pobreza, y contribuyen al crecimiento de la economía y la estabilidad social.

La cuestión que se plantea es la de saber en qué medida esos micro emprendimientos o negocios conforman el concepto que se ha generalizado de emprendedurismo. Aunque el recorrido de la construcción del concepto haya sido largo y sesgado, y su semántica dudosa, se ha generalizado, principalmente desde la década de 1990, una noción de emprendedurismo que lo tiene como sinónimo de una capacidad refinada para detectar y aprovechar oportunidades de negocio disponiendo de recursos propios o no. Popularizada por Peter Drucker (1985), fuertemente difundida por las *business schools* de todo el mundo con buena acogida en los informes de las organizaciones internacionales y declaraciones solemnes de los gobiernos, esa aceptación restricta del concepto dejaría al margen indudablemente la mayor parte de las pequeñas empresas.

Otras acepciones de emprendedurismo que se consolidaron a lo largo del tiempo, como la de Joseph Schumpeter, limitan igualmente el universo de su aplicación. Considerado el fundador de los estudios sobre el emprendedurismo, a partir de su obra *The Theory of Economic Development*, publicada en 1911 (aunque traducida al inglés recién en 1934), Schumpeter valoró sobremanera la innovación como un atributo fundamental del emprendedurismo. Al permitir trascender las conocidas resistencias al cambio, la innovación se reviste de gran importancia para el éxito del emprendimiento. Se manifiesta en una combinación diferente de medios de producción y puede tener diferentes formas: 1) introducción de un nuevo producto con el cual los consumidores no están familiarizados o de una nueva variedad del producto; 2) introducción de un nuevo método de producción; 3) apertura de un nuevo mercado; 4)

uso de una nueva fuente de materia prima o de productos semiindustriales; y 5) cambios en la forma de organización de la actividad, como la conformación o desmantelamiento de un monopolio. A pesar de considerar la innovación una predisposición que distingue al emprendedor del administrador, Schumpeter nunca produjo algún cuerpo de reglas o pautas por las cuales el emprendedor tuviera que orientarse, sino que consideró la conducta reflexiva como la más adecuada para tratar con lo nuevo (Swedberg, 2000, p. 12).

La conducta de los emprendedores sólo le interesó como un aspecto de una nueva teoría económica centrada en el cambio y en el desarrollo económico. El emprendedor estaría en el origen de los más importantes cambios de la economía, alterando el sistema económico desde dentro, a través de la creación de nuevas funciones de producción que marcarían los ciclos de negocios. Más tarde, subrayaría el papel de la función empresarial en el proceso de destrucción creativa que, según él, caracteriza el propio capitalismo: lo nuevo reemplaza lo viejo. Mientras tanto, el emprendedurismo se define por sus atributos de creatividad e intuición. Schumpeter analiza también las motivaciones del emprendedor; en un registro más cercano a la psicología que a la teoría económica, para concluir que hay tres motivaciones principales: el anhelo de poder y de autonomía, el deseo de obtener éxito y la satisfacción de crear algo. Una lectura desatenta de este cuadro motivacional resultó en la difusión de una imagen heroica del emprendedor que hoy es hartamente celebrada por diversos autores. El mismo economista luego corregiría su desenfoque admitiendo, entre otras cosas, que el rol del emprendedor podría ser desempeñado por una organización, que nadie sería emprendedor para toda la vida (sólo mientras desarrollara actividades innovadoras) y lo que importaría sería el comportamiento y no el actor.

Tal como el requisito de detección de oportunidades, el requisito de innovación tampoco está presente en gran parte de los pequeños negocios o de la microempresa. Si a ello se agregan, además, los requisitos de capacidad de asumir riesgos y de generar valor, propuestos por Jean Baptiste Say (el emprendedor desplaza los recursos económicos hacia las áreas de mayor productividad y mayor rendimiento), y el de desenvoltura en la gestión y en la aceptación de la incertidumbre, introducido por Frank Knight (y más tarde reafirmado por Howard Stevenson), tampoco adquiere mayor consistencia empírica este tipo ideal de emprendedor.

La realidad muestra que de los negocios creados por individuos aislados o por pequeños grupos muchos no cumplen con todos estos requisitos: o no manifiestan una disposición para asumir riesgos, ni involucran una operación de alto rendimiento; o no representan ninguna

innovación en términos de gestión y de producto; o no resultan de una capacidad de detectar oportunidades, antes que una opción inducida o tomada como alternativa a otra menos factible, tal como tener un empleo bajo la gerencia de otros; o, finalmente, el emprendedor se muestra muy atado a una forma de gestión rutinaria y cautelosa. Lo mismo podrá ocurrir con los emprendimientos de mayor dimensión, aunque la evidencia empírica permita defender que la probabilidad de que no estén los atributos de una noción estricta de emprendedurismo varía inversamente con la escala del emprendimiento.

La cuestión es particularmente pertinente en sociedades donde proliferan las formas de pequeña producción poco vinculadas al mercado, movidas por una racionalidad económica no lucrativa y llevadas a cabo por personas con limitados recursos, como es el caso de las sociedades de la periferia y semiperiferia del sistema mundial. De una forma sintética, hay al menos cuatro *estándares analíticamente marginales* a los del emprendedurismo típico: 1. el de las actividades con reducida creación de valor en sectores económicos tradicionales; 2. el de las actividades con reducida innovación en términos de gestión o producto; 3. el de las iniciativas generadas por la necesidad y no por el aprovechamiento de las oportunidades; y 4. el de las actividades que minimizan la aceptación del riesgo.

La existencia de estándares de microemprendedurismo analíticamente marginales no significa que haga falta analizar esas realidades separadamente de las típicamente empresariales. Más importante que la pureza clasificatoria de las situaciones parece ser, por un lado, su abordaje como estadios de un proceso de transformación que conduce o no a las formas típicas de empresarialidad y, por otro, la capacidad de medir y comprender el alejamiento entre unas y otras.

Las situaciones reales pueden combinar –y de hecho a menudo lo hacen– más de uno de esos estándares. Algunos ejemplos son: a) jóvenes recién egresados o con altos niveles educativos que, al no encontrar un empleo fácilmente con vínculo laboral, deciden por sí mismos crear su propio empleo, principalmente en el sector de servicios (económicos, culturales, de turismo, ambientales o relacionados a las TIC) y muchas veces estimulados por las mismas escuelas donde se recibieron; b) personas con experiencia profesional en ámbitos especializados que deciden poner un negocio por cuenta propia usando su experiencia y red de clientes (situación muy frecuente entre personas que pierden el empleo en edades más avanzadas); c) personas que buscan un empleo sin tener éxito, es decir, personas difícilmente empleables, que terminan poniendo un negocio, a menudo estimuladas por los consejos y asistencias de los servicios de empleo; d) personas pobres o sin recursos suficientes que recurren al

microcrédito para armar un pequeño negocio; y e) personas que quieren tener una actividad independiente e invierten en eso todo su capital material y relacional, muchas veces sin ayudas institucionales.

2. Es posible distinguir diferentes situaciones referentes a la innovación, al sentido de oportunidad y a asumir riesgos. La decisión de crear una empresa –elección por el autoempleo en detrimento de trabajar para terceros– por parte de un individuo resulta de dos tipos de impulsos de índole económica: la oportunidad y la necesidad.

El emprendedurismo de oportunidad, en el sentido propuesto por Schumpeter (1934), abarca a los individuos con capacidades emprendedoras que identifican una oportunidad de negocio potencialmente lucrativo, plasmado en un mayor conocimiento de las tecnologías o mercados, mayores capacidades de gestión, menor aversión al riesgo u otra característica personal que lo vuelva más inclinado al cuentapropismo. Este tipo de iniciativa en la cual el individuo se siente atraído hacia el autoempleo se denomina *emprendedurismo de oportunidad*.

A su vez, el *emprendedurismo de necesidad* se refiere a los individuos que, ante la ausencia de oportunidades de trabajo para terceros o, al menos, de puestos de trabajo con características adecuadas a sus competencias específicas, eligen el autoempleo no por detectar una oportunidad de negocio, sino por la falta de alternativas más favorables a su sobrevivencia. El individuo se ve empujado hacia el autoempleo que es considerado como un refugio de las condiciones desfavorables del mercado de trabajo.

Estas situaciones de creación del propio empleo por personas con difícil inserción en el mercado laboral regular son promovidas y apoyadas, en los países desarrollados, por políticas activas de empleo, aparentemente sin observar los requisitos del emprendedurismo y sólo porque favorecen una reducción del desempleo y, consecuentemente, un alivio financiero de los sistemas de previsión social. Paralelamente, los gobiernos promueven y apoyan la creación de PME debido a los cambios que éstas pueden introducir en la reestructuración de los mercados mediante la innovación y la competencia. Como son complementarias, estas dos perspectivas de las nuevas políticas públicas –“activación” (*from welfare to work*) y “crecer e innovar”– no siempre tienen coherencia entre sí y, por ello, frecuentemente conducen a una orientación *workfare* de la activación, o al fomento del surgimiento de pequeñas empresas escasamente innovadoras, como se verá más adelante.

3. Se puede cuestionar en qué medida el microemprendedurismo es el concepto más adecuado para definir estas prácticas empresariales (en

sentido etimológico) movidas por la necesidad, que otros conceptos tradicionalmente usados, tales como la economía popular, economía de sobrevivencia, economía moral. O también en qué medida, al usar el concepto de microemprededurismo, desconsideramos dimensiones de esas prácticas que son verdaderamente explicativas de su existencia, como el *ethos* de subsistencia, la racionalidad de la seguridad o la condición de modo de vida.

Las perspectivas sociológica y antropológica acerca del emprendedurismo han generado algunos tópicos que pueden ayudar a responder estas cuestiones.

Un primer tópico critica el supuesto universalismo del espíritu emprendedor. El espíritu emprendedor no es una característica innata de los individuos, sino que resulta más bien de una socialización en ambientes de fuerte cultura empresarial e implica una predisposición a correr riesgos. Por eso, es más fácil para unos que para otros volverse empresarios o poner un negocio por cuenta propia. De modo muy esquemático, existen en todas las sociedades grupos sociales o medios sociales más distantes de ese ambiente, como lo ejemplifican las comunidades pobres en las cuales el riesgo de emprender es demasiado alto y la prioridad reside en la seguridad básica de las familias, las comunidades con una cultura obrera fuertemente arraigada, los grupos étnicos que cuentan con un mercado natural para ciertos productos entre sus miembros pero que no puede crecer más allá de una determinada dimensión (Waldinger et al., 1980) y los agentes del sector de la burocracia pública o privada con una arraigada cultura de servicio.

Un segundo tópico critica el supuesto individualismo de los emprendedores vertido en cualidades personales y en una elevada capacidad de decisión autónoma. De hecho, el emprendedurismo exitoso involucra, en general, la contribución de más actores sociales además del emprendedor, y el activismo de este último resulta mucho más del apoyo que aquellos les dan. En los microemprendimientos, rara vez el emprendedor está solo al iniciar una actividad, aunque a menudo las personas que lo apoyan se quedan en la sombra de la formalización burocrática del negocio (Swedberg, 2000; Portela et al., 2008).

Un tercer tópico concierne al emprendedurismo informal. La economía informal constituye un contexto muy favorable al desarrollo de pequeños negocios y, más que ello, suele ocurrir en un período de consolidación de esos negocios, conformando una etapa para la adquisición de experiencia y construcción de la clientela, resultando, más tarde, en el surgimiento de nuevas actividades en el sector formal de la economía.

La OIT define esas pequeñas actividades en el sector informal como “unidades de producción de bienes y servicios con el objetivo primordial

de generar empleo e ingresos para personas involucradas en ellas. Se caracterizan por el bajo nivel de organización y la pequeña escala, por la escasa o ninguna división entre trabajo y capital como factores de producción, y por el hecho de que las relaciones laborales, cuando existen, están basadas en su mayoría en empleos ocasionales, relaciones de parentesco o en relaciones personales o sociales, en vez de arreglos contractuales con garantías formales” (OIT, 2006).

Los aspectos negativos de esos emprendimientos informales son harto conocidos, por conformar casi siempre el aspecto más divulgado del fenómeno: su carácter ilegal (no cumplimiento de leyes y normativas); su carácter fraudulento (no contribuyen con la hacienda pública debido a la evasión de impuestos); su carácter de competencia desleal (compiten en desigualdad con empresas formales al evitar costos a los que están sujetas); y su carácter eventualmente delictivo (algunas actividades informales son ilegales o, incluso, criminales).

No obstante, las actividades informales y, principalmente, las de pequeña escala son, en su gran mayoría, la alternativa posible para mucha gente, una oportunidad de obtención de ingresos para lo que, de otra forma, no contarían con medios de subsistencia. Lo que se observa es que en esas personas no hay una preferencia por lo informal, sino que lo informal es su elección más racional. Para los que carecen de recursos (no sólo monetarios, sino también educativos o sociales) la solución formal puede ser inviable. La incertidumbre respecto al éxito del negocio hace prohibitiva y muy arriesgada la inversión en la formalización (autorizaciones, licencias, impuestos) de ese negocio. El sistema fiscal y el de seguridad social, así como las leyes laborales son demasiado restrictivos o complejos para un emprendimiento de pequeña dimensión. Asimismo, como la clientela no está asegurada y el ambiente comercial suele ser hostil para el inicio, crecimiento y desarrollo de negocios, se ve el paso transitorio por un período de informalidad como la mejor forma de reducir el riesgo de no tener clientes y no dominar el mercado. Finalmente, la falta de recursos materiales y de bienes de propiedad limitan la responsabilidad e impiden el acceso al crédito institucional, abriendo la puerta al crédito fiduciario de las redes sociales primarias (sino también al crédito usurero, tal como observó Muhammad Yunus en Bangladesh). Sólo razones de este tipo explican la inseguridad y el riesgo que los emprendedores informales soportan: multas fiscales, confiscación, penalidades por delito económico, condena por ilicitud, etc.

Un argumento bastaría para incluir las iniciativas del sector informal de la economía en este conjunto de modalidades empresariales atípicas que mantienen una relación procesal con el emprendedurismo: su potencial para desarrollar la capacidad de emprendimiento, innovación

y creatividad. De hecho, las actividades informales permiten que sus promotores operen con un alto grado de flexibilidad, se familiaricen con el negocio en lo que se refiere a la organización y mercados (gestión de recursos y comercialización de los productos), y ayuden a consolidar una relación estable con el mercado.

La reestructuración de las economías y de los mercados de trabajo ha favorecido el recrudescimiento de las actividades informales incluso en los países más desarrollados. Los gobiernos hoy son concientes de que esas actividades cumplen un papel importante de adaptación a las situaciones de crisis y, por ese motivo, se hace una evaluación menos negativa de ellas. En algunos países, se busca incluso otorgar cierta protección al sector informal sin promoverlo y, específicamente, ofrecer más incentivos a las empresas informales a través de la reducción de costos y del aumento de los beneficios para que entren y permanezcan en la legalidad. Los que quieren poner una microempresa en general no tienen acceso a servicios de *marketing*, de formación en competencias básicas o de transferencia de tecnologías. Una tendencia reciente busca facilitar el acceso a esos servicios y ayudar la formalización de las empresas.

Un cuarto tópico se refiere al emprendedurismo económico solidario. En esta categoría, se incluyen todas las formas de asociación productiva entre trabajadores como alternativa al desempleo, falta de ingresos y marginalización por el mercado de trabajo. Ubicadas en el ámbito de lo que se ha convenido denominar como autogestión y cooperación, estas formas se caracterizan por un conjunto de principios que les permite distinguirse de otras modalidades de emprendedurismo. Entre esos principios, se resaltan: la autogestión y la cooperación en el trabajo, la participación, el igualitarismo, la autosustentabilidad, el desarrollo humano y la responsabilidad social. Su filosofía se basa en la solidaridad, no en el dinero o el poder administrativo.

La relación entre la veta solidaria y la emprendedora de estas iniciativas se explica por la necesidad de nuevas modalidades de asociativismo en un período marcado por la globalización económica, el sistema de las cadenas productivas y la crisis del sistema de trabajo asalariado, y por la preocupación de escapar al fuerte desempleo y a la exclusión social de los trabajadores a que estos factores han conducido, principalmente en la periferia del sistema mundial. La salida emprendedorista representa una valoración simultánea de las ventajas de la cooperación para alcanzar objetivos de mejoría de las condiciones de vida y de la eficacia económica para un uso más adecuado y flexible de los recursos, incluso el trabajo.

La economía solidaria se ha desarrollado mucho en todo el mundo, incluso en los países desarrollados de la Unión Europea, como Fran-

cia, Italia, Bélgica y España. La característica más sobresaliente es la pluralidad y novedad de formas: antiguas y nuevas formas cooperativas y mutuales, organizaciones socio caritativas, empresas sociales y solidarias, empresas autogestionadas y alternativas, iniciativas colectivas de alojamiento, sistemas de trueques locales, comercio justo, instituciones financieras solidarias, producción-consumo y otras iniciativas rurales, empresas de inserción y otras formas de economía solidaria administradas o conducidas por desempleados, mujeres, minorías étnicas y otras personas desfavorecidas social o económicamente.

Por regla, esas iniciativas movilizan gran diversidad de recursos y, a menudo, cuentan con apoyos importantes por parte de las entidades públicas y, específicamente, de las autarquías locales, justamente por la capacidad que tienen de encontrar una salida para problemas que las políticas públicas convencionales no resuelven. Su relación con la sociedad civil y con el Estado es, por ende, muy cercana, aunque pautada por principios de solidaridad y de reconocimiento mutuo.

Bibliografía

- DRUCKER, P. (1985), *Innovation and entrepreneurship*, New York: Harper Collins.
- GRANOVETTER, M.; SWEDBERG, R. (2001), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- HÉBERT, R.; LINK, A. (1982), *The Entrepreneur: mainstream views and radical critiques*, New York: Praeger.
- LESMES (2007), *Analysis of Competitiveness*, Brussels: European Commission, Enterprise and Industry DG, Communication and Information Unit.
- OIT (2006), *A OIT e a Economia Informal*, Lisboa: OIT.
- PORTELA, J.; HESPANHA, P.; NOGUEIRA, C.; TEIXEIRA, M.; BAPTISTA, A. (2008), *Microempendedorismo em Portugal*, Lisboa: INSCOOP .
- SAY, J. B. (1963), *A Treatise on Political Economy*, New Jersey: Augustus M. Kelly Pubs. (1.^s ed. 1821).
- SCHUMPETER, J. (1934), *Theory of Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- SWEDBERG, R. (Ed.) (2000), *Entrepreneurship: the social science view*, Oxford: Oxford University Press.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H.; WARD, R. (1980), *Ethnic Entrepreneurs*, London: Sage.

MONEDA SOCIAL

CLAUDIA LÚCIA BISAGGIO SOARES

1. La moneda social es una forma de moneda paralela instituida y administrada por sus propios usuarios, de modo que su emisión se origina en la esfera privada de la economía. Entre ésta y la moneda nacional no hay cualquier vínculo obligatorio y su circulación se basa en la confianza mutua de los usuarios, participantes de un grupo circunscrito por adhesión voluntaria.

Es importante observar que los ideadores de esa experiencia y la mayoría de sus participantes la aceptan como un ejercicio de voluntad, reflejo de una búsqueda de reubicación de la economía al servicio de las finalidades sociales y la reintegración de sus valores a la esfera sociocultural. En estos términos, se debe considerar la moneda social como una institución de carácter decididamente normativo, a la cual se asocian los que comparten valores similares. En cada experiencia, la combinación de elementos del conjunto total de valores a ser alcanzado puede cambiar, aunque, en general, se atribuyen dos significados recurrentes a la moneda social: 1) “medio de intercambio” alternativo o complementario, capaz de generar mejores condiciones de vida a los participantes; y/o 2) práctica de reinención de la economía, anhelando reconstruirla según pautas responsables y participativas, de forma integrada con las otras esferas de la vida. En cualquier caso, esa moneda merece ser interpretada como una relación monetaria que busca desenmascarar y poner en evidencia las relaciones de poder que comúnmente subyacen a las actitudes mercantiles y, más específicamente, al instrumento monetario tradicional.

Discutir el carácter social de la moneda no es, como se supone, sólo una cuestión de crear un sistema que permita la inclusión social a través de una “producción más grande y más descentralizada” de masa monetaria, tampoco de la gestión colectiva y transparente de ese nuevo dinero de los “desposeídos”, incluso porque empresas de todos los tamaños utilizan monedas sociales. La idea también contiene un aspecto más radical: se busca rescatar el dinero, la institución monetaria, en tanto institución social completa, cuya forma y procedimientos trasponen determinada fase para el ámbito de la lucha de poder, estimulando ciertos valores sociales y reprimiendo otros (respectivamente, la responsabilidad y el individualismo, por ejemplo). Además, dichas formas y procedimientos crean o destruyen hábitos, pues interactúan simultáneamente en todas las esferas de la vida, imbricada en el *modus operandi* del sistema social. De hecho, técnicamente hablando, la moneda social no tie-

ne (tampoco tiene sentido que lo tenga) base en moneda nacional, pero puede llegar a tener relación de valor, paridad, con ella.

Las reglas de cada experiencia son claras, compartidas y posibles de discusión, aunque algunos principios sean considerados inmutables: a) la *democracia participativa*, lo que implica la gestión de la moneda por el usuario, transparencia administrativa y responsabilidades compartidas; b) la *continuidad de las operaciones de intercambio*, que posibilita la aceptación de la moneda, asegurando una oportunidad para que se equiparen las demandas y ofertas pendientes (guardadas en forma de “dinero”); c) la *confianza en el grupo* como tal, lo que respalda el “valor” de la moneda (que es exactamente el de servir como medio de intercambio entre el grupo); d) el carácter de *servicio “público”* de la moneda, que favorece la circulación y la producción de mercancías, no la especulación o cualquier otro tipo de lucro estéril –no hay cobro de interés o premios por la retención de moneda, sino más bien, en algunos casos, una punición (intereses inversos) por la acumulación; e) la *actividad económica como proveedora de bienestar*, lo que supone que no se busque el “lucro”, en el sentido de aprovecharse de un trabajo no remunerado de terceros o de cualquier tipo de especulación.

Tal como cualquier otro “equivalente universal de intercambio”, la moneda social debe cumplir (y tiene condiciones para ello) las funciones de: a) medida de valor/unidad de cuenta –facilita el acuerdo referente a valores relativos de las diversas mercancías; b) medio de pago–permite que los intercambios ocurran diferidos en el tiempo, espacio y entre agentes distintos; c) reserva de valor –si la moneda social está bien administrada, permite que su valor altere muy poco, o moderadamente, de forma que podrá ser utilizada para fines de ahorro.

Ahorrar o no, retener la moneda o no, constituye una decisión grupal e individual, pues la posibilidad de servir como reserva de valor es parte integrante de la tecnología social “moneda”, función consecuente de una buena administración del medio circulante y de la cultura del grupo. Sólo una decisión consensuada entre los usuarios puede alterar ese cuadro. La utilización de la práctica de cobro de intereses inversos sirve para explicar esa “voluntad colectiva” e incentivarla, pero dicho recurso sólo será realmente eficiente si hay consenso entre los participantes acerca de la cuestión.

La aceptación de la moneda social se limita a la confianza existente entre sus usuarios.

Cuando los grupos son pequeños y homogéneos, es más fácil que las cuestiones administrativas se equilibren, aunque a veces falte variedad en los ítems negociados. En contrapartida, cuando las experiencias adquieren mayor escala, se superan más fácilmente las necesidades

materiales de los participantes. A pesar de esas consideraciones, grupos más grandes tienden a recurrir a otras prácticas, además de la confianza mutua inicial, para mantener la aceptación y el valor estable de su moneda social. Normalmente, se alcanza ese esfuerzo mediante acuerdos o reglamentos pasibles de cobro judicial.

2. La experiencia contemporánea con moneda social se ha dado más comúnmente en los clubes de trueque (principalmente en América Latina), que funcionan a través de la emisión física del bono. Algunos llegan a extrapolar la escala del “club”, abarcando a toda una región, como las “Horas”, de Ithaca. Otra modalidad referente a la moneda social son las redes de compensación mutua, que ocurren cuando un grupo de personas o empresas se reúne para realizar el intercambio de bienes y servicios a través de una unidad de cuenta instituida por el grupo. Para ello, se utiliza una contabilidad propia, que transforma las transacciones realizadas en débitos y créditos para los agentes respectivos, creando, automáticamente, el “medio circulante” del grupo (comunes en Europa y en Norte América). El sistema LETS o SELs, como es conocido en Francia, es un ejemplo de esa forma de actuación, así como el sistema WIR, nacido en Zurich, Suiza, en 1934, aún en funcionamiento principalmente entre empresas medianas. También se pueden incluir los bancos de tiempo, creados en Italia a principio de los 90, y con gran concentración en Europa, principalmente Italia, España y Portugal. Queda claro que todas esas experiencias respetan la mecánica básica de una moneda social: trabajan con un equivalente general de circulación restringido, sin ningún otro lastre que no sea la confianza y la continuidad esperada en el trabajo y en las mercancías intercambiadas, contando con la gestión participativa en el cuadro del grupo.

3. A pesar de originarse en una cooperación voluntaria, la moneda social sufre la fragilidad inherente a las instituciones que rompen una antigua tradición o rutina (como la relación heterónoma y reificada engendrada por el dinero nacional), pues las instituciones ya incorporadas al imaginario pueden presentar fuerte resistencia a nuevos modelos. Al proponerse como una escuela de autonomía (Castoriadis, 1982, 2002), la moneda social eleva la demanda por la madurez y la actitud ética de los participantes a un grado capaz de dispensar la interferencia del Estado o de cualquier otra institución externa con vistas a promover el cumplimiento de las reglas y contratos establecidos. Ello ocurre en una situación en la que el rompimiento de esas reglas y contratos (como la promoción de fraudes y falsificaciones, o aún de la especulación) puede generar ganancias personales poco despreciables (en detrimento de los agrupamientos, evidentemente).

En resumen, los límites de sobrevivencia y duración de una institución de cualquier naturaleza tienen que ver con cuatro criterios: autopunición, hábito, comodidad (North, 2001) y conectividad (Soares, 2006). Referente a la moneda social, cuando las reglas formales y los códigos informales que pautan las relaciones de la institución se rompen, el castigo para ellos no surge en el seno de la institución, en el ámbito de su propio funcionamiento; al contrario, las desviaciones tienden a ser internamente recompensadas. La falsificación de moneda, por ejemplo, resulta en mayor poder de compra para el falsificador; así, excepto que otras instituciones sean movilizadas para punirlo, él se beneficiará al no cumplir las reglas. En esas circunstancias, la institución no es autopunitiva. Cuando la situación involucra la moneda nacional, se suprime el déficit recurriendo al Estado. En el caso de la moneda social, dicho soporte no existe, pues ella es definida justamente por la negación de la existencia de ese apoyo extra-institucional, lo que la vuelve no autopunitiva, tal como eran las monedas antiguas. Éstas, a su vez, eran soportadas por otras instituciones, provenientes de esferas sociales no económicas, tal como la religiosa y la cultural. Se deduce que la moneda social (como cualquier otra moneda) encuentra un primer límite en la necesidad de estar acoplada a otras instituciones que le permitan punir (lo que choca con sus mismos valores instituyentes) o entonces de estar asociada a grupos de usuarios homogéneos entre los cuales la ideología compartida funcione como instrumento de desestímulo al fraude.

Con relación al *hábito*, se debe recordar que la metamorfosis sufrida por el dinero en su interpretación moderna –como equivalente general– estuvo asociada a la consolidación de la sociedad de mercado. Esa asociación implica que, si en el pasado había formas diferenciadas de dinero, en la sociedad de mercado moderna el estándar se caracteriza por la unificación, así, en esta realidad social, cualquier otra forma de dinero será inusitada. Se chocará con costumbres fuertemente arraigadas, aunque también sea evidente que, cuando más híbrida es la economía en cuestión, contemplando la presencia de otros arreglos económicos, como la reciprocidad e incluso la redistribución (Polanyi, 1980, 1994), mayor será la brecha existente en el imaginario social (Castoriadis, 1982) para que se dinamicen las experiencias en el campo monetario.

A su vez, el criterio de *comodidad* nos señala que hay otras situaciones que limitan las posibilidades de utilización de la moneda social, como la punición legal o el aislamiento, según sea la interpretación, por las instituciones del sistema dominante, de que exista mayor o menor peligro. En el escenario contemporáneo, adoptar una moneda diferente de la estatal implica estar sujeto a pagar un alto precio por la subordinación, por ejercer una voluntad diferente de la dominante porque,

para que sean válidos los valores compartidos por los usuarios de la moneda social, éstos tendrán que convivir con el rechazo de su moneda por los demás miembros de la sociedad. Si, por un lado, los usuarios de la moneda social tienen opciones reducidas de intercambio, los de la moneda nacional (el equivalente general), al contrario, tienen todas las institucionalidades tradicionales a su favor, mediante las cuales aseguran la validez de sus contratos.

No obstante esas limitaciones, el grado de conectividad de la moneda social, como el de todas las otras, es bastante alto, y este criterio promueve su durabilidad, siempre que los vínculos ulteriores sean, de hecho, contruados. Después de maduradas las conectividades *a posteriori*, como el sistema de fijación de precios y el de relaciones de proveeduría y envío de mercaderías y servicios orientados por la respectiva moneda, se hace más difícil al integrante desvincularse del sistema.

Las potencialidades de la moneda social no están desconectadas de los objetivos y criterios reguladores de la experiencia en cuestión, aunque muchas de las potencialidades generales nazcan justamente en sus puntos límite. El primer punto reside en el hecho de que, al no ser autopunitiva, la moneda social estimula la creatividad y el ejercicio de la política y la responsabilidad en los ámbitos privado y social, además del ejercicio de la autonomía. El segundo consiste en que, al no ser cómoda, esa moneda ofrece la maduración individual. Finalmente, por ser conectiva en esencia, aunque no tenga esa característica plenamente madurada, puede incentivar la creatividad trabajada colectivamente e interrelacionada.

Generalmente, todos los tipos de experimentos realizados con moneda social motivan discusiones acerca de la ética y los criterios de desarrollo y se transforman en espacio para recorrer hacia la reintegración de los objetivos económicos a los imperativos ético-sociales, desarrollando y discutiendo desde la solidaridad social hasta las nuevas racionalidades económicas. Los propios valores comulgados por las experiencias determinarán gran parte de sus límites y potencialidades. La otra parte, vinculada a las relaciones externas de la experiencia, se relaciona con la capacidad de articulación alrededor de esas finalidades. Meramente cambiar el instrumento monetario en sí no es capaz de determinar el mundo social o aún el económico en el cual se vive, lo que, al contrario, puede ocurrir en la interacción establecida con el dinero o a través de él.

La utilización de la moneda social se compara a un gran laboratorio, del cual resultan, tal como los ensayos de laboratorios, algunas nuevas tecnologías sociales y experimentos de alternativas. De esos procesos se originan vivencias, aprendizajes y ejemplos de otras formas de exis-

tir, de organizar la división social de poder, de ordenar el trabajo e implementar las responsabilidades, que pueden resultar en un mayor acercamiento entre las autonomías personal y colectiva (Castoriadis, 1982, 2002). Al integrar un proyecto de esa naturaleza, se desmitifica la moneda nacional mientras las relaciones económicas tradicionales son percibidas como un ejercicio de poder.

Los experimentos realizados con la moneda social permiten develar ideologías, pues explicitan la disputa de poder llevada a cabo alrededor de su forma y proceso, así como el poder concentrado en la institución monetaria. Trabajar con moneda social implica la toma de posición por parte del utilizador que, como mínimo, empieza a reflexionar acerca de la “naturalidad” impuesta con el dinero –dado que tendrá que administrarlo–, lo que es de por sí bastante subversivo y, por ende, creativo. Finalmente, al ser un proyecto conjunto, la moneda social termina por estimular nuevos contextos de sociabilidad (Lisboa, 2004), nuevos agrupamientos y nuevas acciones colectivas.

Bibliografía

- BLANC, J. (1998), Les monnaies parallèles: évaluation et enjeux théoriques du phénomène. *Revue d'Economie Financière*, n. 49, p. 81-102, sep.
- CASTORIADIS, C. (1982), *A instituição imaginária da sociedade*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- (2002), A democracia como procedimiento e como regime, En: CASTORIADIS, C., *As encruzilhadas do labirinto IV*, Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- LISBOA, A. M. (2004), *Economia solidária, economia barroca: a emergência da socioeconomia solidária na América ibérica*. Tese (Doutorado), Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa.
- NORTH, D. C. (2001), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- POLANYI, K. (1980), *A grande transformação: as origens da nossa época*, Rio de Janeiro: Campus.
- (1994), *El sustento del hombre*, Barcelona: Biblioteca Mondadori.
- SOARES, C. (2006), *Moeda social: uma análise interdisciplinar de suas potencialidades no Brasil contemporâneo*. Tese (Doutorado), Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Santa Catarina.

MOVIMIENTO SOCIAL

ANA MERCEDES SARRIA ICAZA

1. El término *movimiento social* remite, en un sentido amplio, a las luchas sociales entabladas colectivamente, proponiendo cambios en diferentes esferas (política, cultural, económica, social) y niveles (local, sectorial, macrosocial). Este concepto aporta la idea de una acción colectiva que plantea cuestionamientos al sistema o a las normas específicas, designando, así, eventos de distintos arreglos y alcances.

En un sentido más restricto, el movimiento social es una categoría analítica construida para entender esas acciones colectivas, tanto internamente, en su proceso de configuración, como externamente, en su rol en la sociedad. Se puede definir el movimiento social como la acción de un conjunto de personas que se identifican con códigos, valores, necesidades o ideas comunes, presentan un proyecto de cambio y se movilizan para otorgar visibilidad y legitimidad social a aquello por lo que luchan.

2. Se empezó a usar el término *movimiento social* en el siglo XIX para referirse a las revueltas, manifestaciones y diferentes formas de acciones colectivas que representasen la expresión de los profundos cambios económicos y políticos de ese período, relacionados a la expansión del capitalismo y a la organización de la clase trabajadora. A partir de los años 1970, se desarrolló una importante producción teórica acerca de los movimientos sociales, ganando espacio y fomentando interés investigador sobre ellos, estimulada por la intensificación de diversas formas de disputas sociales en todo el mundo.

En la producción sociológica sobre el tema, es posible identificar dos grandes perspectivas para la comprensión de los movimientos sociales. La primera, predominantemente estadounidense, denominada *movilización de recursos*, explica la acción colectiva como un proceso de elecciones racionales y el cálculo de costos y beneficios de algún recurso realizado por actores sociales privados. Esa escuela propone un análisis estratégico de esos movimientos, insistiendo en su carácter racional y en sus orientaciones institucionales. Son diversos los trabajos asociados a esa corriente, abarcando desde algunos más economicistas hasta otros más preocupados en mostrar variables históricas y sociológicas.

La segunda perspectiva, predominantemente europea, enfatiza los procesos de identidad y su preeminencia en toda acción colectiva. Considerando las nuevas formas colectivizadas de movilización, tales como los movimientos ecológicos, feministas y estudiantiles de fines de los 1960

e inicio de la década de 1970, critica el paradigma tradicional marxista y los planteos utilitaristas y funcionalistas. Autores como Touraine (Francia), Offe (Alemania) y Melucci (Italia) han desarrollado planteos imperativos que consideran la cultura, la solidaridad y los valores como elementos indispensables a la acción de los movimientos sociales. Igualmente, apuntan a la decadencia de la sociedad industrial y el surgimiento de una sociedad post-industrial, marcada por *nuevos movimientos sociales*, otro concepto para demarcar la emergencia de nuevos actores colectivos que, a diferencia del “viejo movimiento social”, no provienen de las relaciones productivas y reivindican autonomía, reconocimiento de las diferencias y nuevos valores culturales, centrados en la justicia y en la solidaridad.

Alain Touraine, uno de los autores europeos con una vasta producción acerca de esa temática, construyó una definición de movimiento social definiéndolo como una acción conflictiva de agentes de clases sociales, defendiendo el control del sistema de las grandes orientaciones históricas de la sociedad. La acción se construye por la presencia de un actor que se define por su identidad, reconociendo, al mismo tiempo, una relación de oposición y un campo que dan significado al objeto de la lucha o a las privaciones del actor. Son principios de interpretación de los movimientos sociales la identidad, la oposición y la totalidad que, a su vez, se refieren a los tres elementos constitutivos de todo movimiento social: el actor, el adversario y lo que esté en juego en el conflicto.

Otros autores, como Melucci, cuestionan la visión historicista y de unicidad de Touraine acerca de los movimientos sociales. Superando lo que denomina “una visión global y metafísica de los actores colectivos”, Melucci (2001, p. 23) afirma que “los movimientos no son personajes que se mueven con una unidad de fines que los ideólogos les atribuyen. Son sistemas de acciones, redes complejas de relaciones entre niveles y significados diversos de la acción social”.

En América Latina, la categoría *movimiento social* pasó a ser referencia central en análisis y reflexiones, bastante influenciada por las construcciones teóricas europeas. En los años 1980, se acuñó el término *movimiento popular*, una categoría latinoamericana para referirse a una amplia gama de movimientos reivindicativos, sumamente diversos y fragmentados, que remiten principalmente a demandas de acceso a derechos sociales y a la democracia (cf. Doimo, 1995).

En el contexto del capitalismo globalizado de los años 90, las perspectivas analíticas, tanto de los *nuevos movimientos sociales* como del *movimiento popular*, presentaron señales de agotamiento, dando lugar a otro sesgo interpretativo que empezó a favorecer el concepto de sociedad civil y a integrar las teorías de la democracia. En este sentido, conforme

Arato y Cohen (1994), “el éxito de los movimientos sociales ya no es concebido como inclusión en el poder estatal (reforma) o como destrucción del Estado (revolución)”. Los segmentos más reflexivos de los movimientos sociales nos ven “en tanto reconstrucción de la sociedad civil y el control de la economía de mercado y del Estado burocrático”. Esa perspectiva afectó a gran parte de los autores que estudian los movimientos sociales en Brasil, los cuales han desarrollado una serie de trabajos acerca de la democracia participativa y la cuestión de la ciudadanía, desafiados por el nuevo contexto de democratización y por la globalización económica. Según Santos y Avritzer (2002), la gran participación de los movimientos sociales en los procesos de democratización latinoamericanos puso en evidencia el problema de la necesidad de lo que llaman una “nueva gramática social”, es decir, una nueva forma de relación entre Estado y sociedad.

La activación de una onda inédita de movilizaciones y protestas en los primeros años del siglo XXI, dirigida contra la globalización neoliberal hacia la búsqueda de alternativas, reenciende la discusión acerca de los movimientos sociales y las perspectivas de transformación social en el mundo contemporáneo. Uno de los símbolos de esa nueva mentalidad pasó a ser el Foro Social Mundial y su *slogan* “otro mundo es posible”. En ese momento, la economía solidaria adquirió fuerzas y puso en debate a la propia lógica económica dominante y la necesidad de reinserir la economía en la sociedad.

En este proceso, diversas perspectivas ganan espacio entre los movimientos sociales en América Latina. La primera yace en el énfasis autonomista con relación al Estado, inspirado en las ideas de autores como John Holloway (2003). La otra corresponde a la reanudación de una línea de interpretación que mantiene los supuestos centrales del marxismo, entre los cuales están la lucha de clases derivada de la relación capital-trabajo, la necesidad imperativa de unificación de las luchas sociales alrededor de esa contradicción central y la necesidad de los aparatos de Estado como instrumento privilegiado de las clases subalternas para inducir los cambios sociales y superar el capitalismo.

3. La falta de acuerdo interpretativo con relación al término *movimiento social* deja entrever las dificultades conceptuales de su utilización. Las oscilaciones en el interés de estudio e investigaciones acerca del tema, desde los años 1970, muestran que uno de los grandes problemas está en el hecho de que el concepto sigue atado al contexto en el que se ha elaborado, pasando de momentos de gran optimismo a períodos de cuestionamiento acerca de su uso y su función explicativa de la realidad. Independientemente de esas oscilaciones, lo cierto es que los movimientos

sociales han sido uno de los elementos constitutivos de la sociedad moderna, en la cual cumplen un importante rol, sea el de garantizar la comunicación de problemas (Éder, 2002) o anunciar lo nuevo que está naciendo (Melucci, 2001), sea el de actuar como activadores de procesos de radicalización democrática (Cohen y Arato, 2000).

Un debate importante tiene que ver con el cuestionamiento de las elaboraciones acerca de los nuevos movimientos sociales, en oposición al “viejo movimiento social”, asociado a la clase obrera y a los sindicatos. En ese sentido, cabe reconocer que las interpretaciones de los movimientos implican, como lo afirma Santos (2001, p. 178), una crítica tanto “de la regulación social capitalista como de la emancipación social socialista, tal como fue definida por el marxismo”. Según el autor, esos movimientos muestran su radicalización al “abogar por un nuevo paradigma social, basado menos en la riqueza y bienestar material y más en la cultura y en la calidad de vida”. En contrapartida, es necesario subrayar la necesidad de profundización de esa crítica, superando algunas visiones simplistas entre lo “viejo” y lo “nuevo” y trascender un romanticismo que, muchas veces, impide que se analicen en profundidad los desafíos para la construcción de nuevos procesos emancipadores.

Históricamente, los movimientos sociales han sido concebidos bajo una perspectiva de acción política, visualizados principalmente en su confrontación con el aparato estatal y en la búsqueda por apropiarse de él en aras de impulsar el cambio social. No obstante, los cambios ocurridos desde fines del siglo XX, tanto la configuración económica y sociopolítica mundial como en las propias formas de la acción colectiva, generaron nuevas dinámicas y perspectivas analíticas diferenciadas. La mayoría de esos análisis empezó a rescatar el concepto de sociedad civil y a enfatizar el desafío democrático observado en sociedades caracterizadas por un alto grado de fragmentación y diferenciación, por la ampliación de las desigualdades y por el descrédito en las utopías totalizadoras.

La economía solidaria presupone formas de acción colectiva que expresan claramente las nuevas configuraciones e impulsos de los nuevos movimientos sociales llevados a cabo en las últimas décadas del siglo XX. Desde sus primeras manifestaciones, reúne ideales más amplios de contestación y transformación social. Vinculada a las luchas de la clase obrera en Europa del siglo XIX, integra en los últimos años del siglo XX redes de movimientos sociales, nacionales e internacionales, movilizandando actores sociales e ideas. Buscando reincorporar debates acerca de la economía en la sociedad, crea recursos de poder capaces de cuestionar los estándares culturales y los arreglos institucionales existentes.

Bibliografia

- ARATO, A.; COHEN, J. (1994), *Sociedade civil e teoria social*. En: AVRITZER, L. (Org.), *Sociedade civil e democratização*, Belo Horizonte: Del Rey.
- COHEN, J.; ARATO, A. (2000), *Sociedad civil y teoría política*, México: Fondo de Cultura Económica.
- DOIMO, A. M. (1995), *A vez e a voz do popular: movimentos sociais e participação política no Brasil pós-70*, Rio de Janeiro: Relume-Dumará/ANPOCS.
- ÉDER, K. (2002), *A nova política de classes*, Bauru, São Paulo: EDUSC.
- GENDRON, C. (2005), *Movimento social*. En: LAVILLE, J.-L.; CATTANI, A. D. (Org.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris: Desclée de Brouwer.
- GOHN, M. G. (1997), *Teorias dos movimentos sociais: paradigmas clássicos e contemporâneos*, São Paulo: Loyola.
- HOLLOWAY, JOHN (2003), *Mudar o mundo sem tomar o poder* (2003), São Paulo: Boitempo Editorial.
- MELUCCI, A. (2001), *A invenção do presente: movimentos sociais nas sociedades complexas*, Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes.
- OFFE, C. (1985), *New social movements: challenging the boundaries of institutional politics*, *Social Research*, n. 52, p. 817-868.
- SANTOS, B. S. (2001), *Los nuevos movimientos sociales*, *Osal, Observatorio Social de América Latina*, Buenos Aires: CLACSO, Sept.
- SANTOS, B. S.; AVRITZER, L. (2002), *Introdução: para ampliar o cânone democrático*. En: *Democratizar a democracia: os caminhos da democracia participativa*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SCHERER-WARREN, I. (1993), *Redes de movimentos sociais*, São Paulo: Loyola.
- TILLY, C. (1978), *From mobilization to revolution*, London: Addison-Wesley Publishing Company.
- TOURAINÉ, A. (1978), *La voix et le regard*, Paris: Seuil.

P

PATRIMONIO COMÚN DE LA HUMANIDAD

JOSÉ MANUEL PUREZA

1. El régimen de patrimonio común de la humanidad constituye un elemento profundamente innovador en el Derecho Internacional referente a la gestión de bienes y recursos. Consagrado en los más importantes tratados internacionales, como la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar (1982) o el Acuerdo de 1979 sobre la utilización del espacio extra atmosférico, el régimen de patrimonio común de la humanidad es una fórmula que se aleja radicalmente del modelo dominante de regulación internacional de este tema. Ese modelo dominante se ha basado en una supuesta alternativa entre apropiación soberana de los recursos intrafronterizos por los Estados y la libertad de uso sin apropiación de los espacios internacionales. No obstante, la verdad es que, más allá de las formalidades jurídicas, una regla y otra han facilitando, en la práctica, la apropiación de los principales recursos por un conjunto restringido de actores económicos poderosos: por un lado, esos actores y sus Estados esquivan fácilmente la soberanía de los Estados periféricos; por otro, la libertad de uso de los espacios internacionales (alta mar, por ejemplo) termina funcionando según una lógica del *“first come, first served”* y permite, así, una apropiación individual efectiva de los respectivos recursos. (v. *Régimen de propiedad*)

La alternativa del patrimonio común de la humanidad a este modelo y a sus resultados selectivos es esencialmente normativa. Se revela en tres dimensiones esenciales. Primeramente, un principio de apropiación y gestión directamente por la humanidad como un todo (y no a través de un club cerrado, como en la Antártida), según una lógica de discriminación positiva de los países más pobres en el acceso a los resultados de la explotación de esos bienes y espacios comunes. En segundo lugar, el principio de la reserva del patrimonio común de la humanidad para fines pacíficos incluye no sólo un contenido minimalista (desarme y

desnuclearización), sino más que eso, una prohibición de la explotación de los recursos del patrimonio común de la humanidad para cualquier utilización relacionada directamente a fines militares. Tercero, el principio de la salvaguarda de los derechos de las generaciones futuras, lo que determina que la gestión del patrimonio común de la humanidad adopte como criterio esencial la justicia intergeneracional, con las inherentes restricciones ecológicas al desgaste de ese patrimonio.

La novedad radical del régimen de patrimonio común de la humanidad reside, por lo tanto, en la adopción de un modelo de estos espacios y recursos en beneficio de toda la humanidad presente y futura. Ahora, este criterio implica una transformación profunda en la propia concepción de soberanía: de poder unilateral y autocentrado hacia un agregado de competencias vinculadas por obligaciones positivas determinadas por el interés general y por el bien común de toda la humanidad.

La Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar –tratado fundamental en la consagración de este régimen– concretó los principios referidos asociándolos a una orientación planificada y centralizada en una organización internacional (la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos), a la cual se otorgó poderes de monopolio en la gestión de los fondos marinos calificados como patrimonio común y competencias extraordinarias de explotación directa de esos recursos, convirtiéndola en una verdadera empresa pública internacional. En este sentido, la tradicional libertad de iniciativa de los Estados en la explotación de los recursos de los espacios internacionales quedó severamente impedida. Lo mismo estuvo en la base de una intensa contestación de la Convención por los países más industrializados (y, dentro de ellos, por los grupos económicos interesados en la explotación de los recursos minerales de los fondos oceánicos) que culminó, en 1994, en la adopción de un acuerdo adicional que desfigura y vacía totalmente el modelo de 1982, redirigiéndolo, en lo esencial, a la prevalencia del libre comercio y de los derechos de apropiación por los agentes económicos privados de los países más desarrollados.

Es indiscutible que el régimen de patrimonio común de la humanidad contrasta radicalmente con la regulación del acceso a los bienes y recursos donde prevalece una matriz territorialista, se pueden detectar en la trayectoria de este régimen, plasmada en las manifestaciones de su positividad jurídica, dos fases diferentes que señalan las dos edades del régimen de patrimonio común.

La primera edad se basó en las consagraciones de aquel régimen para la regulación de espacios comunes que no habían hecho sentir de modo significativo, la afirmación de pretensiones soberanas por parte de los Estados nacionales. Así sucedió, precisamente, con los fondos oce-

ánicos más lejanos (más allá de las plataformas continentales) y con el espacio extra-atmosférico. La exterioridad de esos espacios en lo que concierne a las dinámicas de territorialización nacional competitiva determinó que, en estos casos, más que contestar la lógica territorialista, se haya observado una complementariedad entre ella y el régimen de patrimonio común. En verdad, los espacios calificados, en esta fase, como patrimonio común no eran más que la remanencia de apropiaciones nacionales de dimensión siempre creciente (como, por ejemplo, la amplitud extraordinaria de la ampliación que, en menos de medio siglo, se dio a los espacios marítimos bajo jurisdicción de los Estados costeros –de 3 para 200, o aún 350 millas marítimas). En este contexto, la consagración del régimen de patrimonio común de la humanidad en espacios situados *más allá* de las fronteras de esas apropiaciones nacionales, aunque haya aportado un elemento de contraste con la regulación dominante, no vino a disputar su hegemonía allí donde se había consolidado, es decir, dentro de las fronteras territoriales de los Estados.

El modelo de la primera edad del régimen de patrimonio común reproduce, por lo tanto, la misma filosofía en la que se basa la dinámica de segmentación de la gestión de los bienes por las soberanías nacionales: apropiación por el respectivo Estado de los prolongamientos naturales del territorio terrestre (en mar o espacio aéreo) y apropiación por una organización representativa de la humanidad del remanente de ese movimiento. La lógica es la misma: en ambos casos, está claro que la única alternativa considerada viable a la desregulación sería el Estado –en la dinámica de territorialización, cada Estado individualmente; en el patrimonio común de la humanidad, una organización supranacional que surgiría como anticipo de un verdadero gobierno mundial.

La segunda edad del régimen de patrimonio común de la humanidad incluye sus aplicaciones a bienes y recursos ubicados precisamente adentro de las fronteras de los Estados. Por eso, se trata evidentemente de un juego de fuerzas completamente diferente del anterior. Está en marcha un conjunto de regímenes internacionales acerca de la gestión de bienes culturales o de bienes materiales que, aunque manteniéndolos como objeto de jurisdicción de los Estados, los somete, por fuerza de su calificación como interés de la humanidad en su conjunto, a reglas concretas de administración y gestión completamente diferente de las que los mismos Estados aplican a la generalidad de los espacios y recursos intrafronteras. Véanse los ejemplos de la Convención de la UNESCO de 1972 acerca de la protección del patrimonio mundial natural y cultural o de la Convención de Ramsar de 1971, acerca de la protección de las zonas húmedas de relevancia internacional. En ambos casos, los principios inspiradores del régimen de patrimonio común de la humanidad

pasan a actuar dentro del dominio de la soberanía territorial de los Estados. Aunque en este tipo de situaciones no surja explícitamente la designación de “patrimonio común de la humanidad”, lo que surge es una influencia de los tres grandes principios antedichos, identificadores de aquél régimen, bajo formas matizadas, en la regulación de la administración de recursos o espacios considerados de interés para la humanidad en su totalidad. En este sentido, el significado más importante de la consagración de este principio es la profunda transformación de la lógica de ejercicio de la soberanía del Estado sobre dichos bienes y recursos. El territorialismo competitivo entre los diversos Estados –que, en rigor, se puede considerar una adecuación de escala de la tradicional construcción del derecho de propiedad individual sobre la articulación entre *jus fruendi, utendi et abutendi*– da lugar, en este nuevo contexto, a una administración parsimoniosa de los bienes, basada en la idea de función social – la función social de soberanía, ampliación planetaria de la función social de propiedad. La referencia inspiradora y vinculativa de esa función social de la soberanía es la humanidad como un todo, leída a partir de los ejes de la transtemporalidad y de la transespacialidad. “El rol de los Estados corre el riesgo de volverse el de agentes de ejecución, guardianes o, en la hipótesis más favorable a la comunidad internacional, en *trustees*” (Kiss, 1982). Ello significa que, en esta vertiente, el régimen de patrimonio común de la humanidad se materializa en la transformación de la soberanía-dominio en la soberanía-servicio.

Lo que se denomina la segunda edad del régimen de patrimonio común es, pues, una reformulación de la filosofía de fondo de régimen, quitándole un marco ideológico de perfil planificador y centralizador, aún manteniendo su fondo normativo supuestamente comunitarista y ecológico. En este contexto, se entiende que la dimensión institucional presentada en la Convención acerca del Derecho del Mar haya perdido lugar central en esta etapa más reciente. De algún modo, el rechazo del centralismo y del intervencionismo antedichos a la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos refleja el rechazo actual de un modelo de regulación que otorgue protagonismo a un mecanismo institucional fuerte y haga que dependa de él la garantía de cumplimiento de la substancia normativa del régimen de patrimonio común. En esta versión más modesta del régimen de patrimonio común de la humanidad, el núcleo esencial pasa a ser, entonces, el equilibrio del ejercicio de la soberanía territorial de los Estados mediante un conjunto de obligaciones positivas que establecen vínculos reforzados hacia la comunidad internacional en su conjunto y que, de acuerdo con los términos de la Declaración de Río de Janeiro sobre el Medioambiente y el Desarrollo de 1992, son “obligaciones comunes pero diferenciadas”.

Bibliografía

- BLANC ALTEMIR, A. (1992), *El patrimonio común de la humanidad*. Hacia un régimen jurídico internacional para su gestión, Barcelona: Bosch.
- BROWN WEISS, E. (1989), *In fairness to future generations: international law, common patrimony and intergenerational equity*, Tokyo/New York: United Nations University/Transnational Publishers Inc.
- DUPUY, R.-J. (1986), *La communauté internationale entre le mythe et l'histoire*, Paris: Julliard.
- KISS, A.-C. (1982), La notion de patrimoine commun de l'humanité. *Recueil des Cours de l'Académie de Droit International de La Haye*, vol. II.
- PUREZA, J. M. (1998), *O património comum da humanidade*. Rumo a um Direito Internacional da solidariedade? Porto: Afrontamento.

POLÍTICAS PÚBLICAS

VALMOR SCHIOCHET

1. Se pueden entender las políticas públicas como un área de conocimiento o como el propio objeto de esas políticas. En tanto área del conocimiento, corresponden a un conjunto de estudios y análisis acerca de cuestiones y temas relativos al Estado, su rol y sus instituciones (pensamiento europeo), o enfatiza más específicamente la propia “acción o producción de los gobiernos” (reflexión teórica estadounidense) (Souza, 2006). Dichas reflexiones ofrecen modelos, tipologías y conceptos para comprender la incorporación de esas acciones del gobierno (o Estado) y sus impactos sobre la sociedad.

La política pública es la propia iniciativa del gobierno (o del Estado) que se organiza en planes, programas y acciones. Es importante reconocer que también conforma este concepto la “no acción”, la negligencia del Estado o gobierno. En el Estado moderno y sus gobiernos democráticos, el ámbito de la política pública es la ciudadanía, entendida como la relación entre Estado y sociedad civil mediada por los derechos.

Una de las características del movimiento en defensa de la economía solidaria ha sido su capacidad de incluir la problemática de la autogestión colectiva en la agenda pública, transformándola en lucha por derechos (derecho al trabajo asociado y a la promoción de formas solidarias de organización económica y de procesos de desarrollo, por

ejemplo). De esa forma, la economía solidaria reconfigura la defensa de la autogestión como principio de organización social, económica y política.

2. El cambio de las carencias y necesidades propias de la economía solidaria en derechos hizo que la actuación de los gobiernos (gestores) y los cambios en las estructuras del Estado asumieran centralidad para las perspectivas de los emprendimientos autogestionarios. Al mismo tiempo en que se va constituyendo como identidad, movimiento social y como cuestión pública, la economía solidaria reivindica y propone políticas públicas específicas, a la luz de experiencias semejantes.

En tanto política pública, la economía solidaria se define por los contextos históricos de su surgimiento. En el caso europeo, se la puede entender como una búsqueda de reconfiguración del rol del Estado (poder público) para garantizar la cohesión y la protección social basadas en nuevas formas de solidaridad, ante la crisis de la sociedad salarial y las metamorfosis actuales de la cuestión social. En el caso latinoamericano, la economía solidaria resulta de la crisis del modelo neoliberal que orientó la acción gubernamental en la década de 1990, constituyéndose, a la vez, en alternativa crítica a ese mismo modelo.

3. Uno de los principales debates establecidos alrededor de la economía solidaria como política pública tiene que ver justamente con las potencialidades para la institucionalización de una nueva sociabilidad, de la solidaridad y de la acción pública ante los límites de los compromisos propios de la socialdemocracia, así como la superación de las políticas neoliberales. El consenso es que solamente como política pública la economía solidaria podrá salir de su confinamiento (França Filho et al., 2006) y “experimentalismo social” para conformar una fuerza contrahegemónica capaz de construir “otra economía”, plural para unos, socialista y autogestionaria para otros. Existe una clara dimensión normativa en el análisis de la economía solidaria como política pública, que corresponde a una identificación entre las políticas públicas de economía solidaria y determinados partidos y grupos políticos que llegan al gobierno (por ejemplo, radicales, socialistas, ambientalistas).

La incorporación de la economía solidaria a la agenda gubernamental todavía es inocua, dispersa y fragmentada territorial, institucional y temporalmente. Esas características justifican muchas dudas acerca de la propia condición de la economía solidaria como política pública. Empíricamente, hace falta reconocer que, de hecho, hay políticas de economía solidaria al menos en tanto acción de gobiernos, pues se puede observar opciones realizadas programática y concretamente por gobiernos locales, regionales y nacionales en la adopción de acciones de apo-

yo a la economía solidaria y a sus sujetos. Dichas “acciones de gobierno” aún no se institucionalizan como derechos (de la sociedad) y deberes (del Estado), sino que son políticas de gobierno y no políticas de Estado. De esta forma, la inclusión de la economía solidaria en la agenda gubernamental depende de la progresiva voluntad política de sus adeptos. No obstante, implementadas por gobiernos constituidos a partir de procesos electorales, sus simpatizantes quedan dependientes de las alternancias de gobierno periódicamente realizadas en los regímenes democráticos representativos.

Esa situación no puede justificar la falta de debates más específicos acerca de la pertinencia de la institucionalización de la economía solidaria como política pública. Hay recelos muy claros referentes a la posibilidad de que el creciente control estatal y la subordinación burocrática estarían en contradicción con las potencialidades emancipadoras propias de la economía solidaria. Al mismo tiempo, autores como Laville y França Filho identifican la existencia de espacios públicos, es decir, “espacios intermedios, en el sentido de que se refuerzan, en aras de contribuir para la regulación de un campo de prácticas de estímulo a las interacciones entre las iniciativas y los poderes públicos” (França Filho et al., 2006, p. 301) como posibilidad de mantenimiento de la autonomía de la economía solidaria ante el Estado.

Es posible cuestionar el alcance de la economía solidaria en tanto nueva política pública. Coraggio, por ejemplo, constata que programas gubernamentales de apoyo a formas cooperativas y autogestionadas y a redes de emprendimientos familiares pueden ser considerados mecanismos meramente integradores de los pobres al mercado excluyente. “Estos programas no son efectivamente una nueva política económica, sino más bien una política social enfocada en los pobres como una nueva matriz de sentido: integrarlos como trabajadores autónomos al mismo mercado que los excluyó” (Coraggio, 2007, p. 57).

Investigadores brasileños también constataron lo mismo cuando analizaron los programas gubernamentales locales de fomento a la economía solidaria y verificaron que esas iniciativas pueden ser fundamentadas en concepciones meramente inclusivas de los pobres en la economía informal mediante la promoción del emprendedurismo liberal (França Filho et al., 2006). La crítica más incisiva la hizo Barbosa (2007) recientemente, al analizar la incipiente actuación del gobierno brasileño en la economía solidaria. Para la autora, la economía solidaria es una política pública ideada con base en la precarización del mundo del trabajo y que la refuerza al enmarcarse en un contexto de actuación estatal débil en lo concerniente a políticas de desarrollo e inversión pública en la protección social. Aunque esas evaluaciones estén basadas en

evidencias históricas, ellas traducen solamente una realidad que forma parte de un movimiento más amplio, en aras de construir una nueva política pública dedicada a la inclusión y emancipación de los pobres y trabajadores.

Al menos en el aspecto normativo, los actores involucrados en las políticas públicas han mostrado que, ante la posibilidad de los riesgos compensatorios y meramente “reproductivos” de la lógica excluyente, hace falta fundamentar la economía solidaria en una concepción adecuada de política pública. Por ejemplo, la I Conferencia Nacional de Economía Solidaria realizada en Brasil, en 2006, definió que, como política pública, la economía solidaria: a) no puede ser considerada residual, subordinada o, como mucho, como medida compensatoria de los impactos de las crisis del capitalismo, pues, de esta forma, imposibilita la necesaria ruptura con la reproducción de la pobreza o de precaria sobrevivencia; b) forma parte de la construcción de un Estado republicano y democrático, pues reconoce la existencia de esos nuevos sujetos sociales, nuevos derechos a la ciudadanía y nuevas formas de producción, reproducción y distribución social, además de facilitar el acceso a los bienes y recursos públicos para su desarrollo; c) debe ser una política de desarrollo orientada hacia un público históricamente excluido que busca crear un contexto de emancipación y sustentabilidad; y, d) para ello, debe reconocer y fortalecer la organización social de los trabajadores y la constitución del sujeto político como elementos claves para la institucionalización de los derechos y para el fortalecimiento de las esferas públicas democráticas en el país. En este sentido, el control social de las políticas públicas es cuestión de principio y debe ser paulatino y permanente.

El carácter emancipador de la economía solidaria en términos de política pública sólo puede ser comprendido a partir de la dimensión normativa e ideológica tanto de sus detractores como de sus críticos. No existe consenso acerca de ello y los conflictos reflejan contradicciones propias de la sociedad, de la cual la economía solidaria forma parte, construyendo nuevas realidades y, al mismo tiempo, reproduciendo realidades existentes.

Las políticas de economía solidaria son definidas como generadoras de trabajo e ingresos. En el contexto de crisis de la sociedad salarial (Castel, 1998), las tradicionales políticas de empleo empezaron a ser insuficientes o inadecuadas. Teorías relativas al mundo del trabajo y a las “clases que viven del trabajo” (Antunes, 1999) adquirieron nuevo ímpetu. Sin considerar las proposiciones que sostienen la posibilidad de un nuevo modelo social ya no centrado en el trabajo, una de las preocupaciones políticas más evidentes en las últimas décadas fue la búsqueda de alternativas a las políticas de empleo propias del modelo keynesiano. Las polí-

ticas hegemónicas fueron las de índole liberal, que enfatiza la precarización y la desregulación del mercado de trabajo y el emprendedurismo individualista como formas de ampliar la demanda de fuerza de trabajo en el mercado. Las consecuencias de esas políticas fueron evidentes en cuanto al aumento de la pobreza y la desigualdad.

Se creó la economía solidaria como alternativa tanto a las políticas de empleo (típicas del modelo keynesiano), como a las políticas de trabajo e ingresos neoliberales. En lo que concierne a la política de trabajo, la economía solidaria se dedica a la ampliación de los puestos de trabajo organizados de forma colectiva y autogestionaria. Definida, entonces, como política activa de trabajo e ingreso, la economía solidaria enfrenta un doble desafío. Debe apoyar y fomentar esas formas organizativas, para que se viabilicen y se fortalezcan en el interior de una economía capitalista cada vez más restringida y centralizada. Al mismo tiempo, el fortalecimiento de las organizaciones no se puede dar en detrimento de las condiciones de vida y dignidad de los participantes asociados a ella. Esa doble actuación implica la búsqueda de regulaciones para garantizar que los derechos de los trabajadores sean asegurados también para los que “viven del mundo del trabajo colectivo y autogestionario”. Para ello, hace falta reconfigurar las políticas de trabajo con vistas a garantizar que los trabajadores que participan de esas nuevas formas de organización del trabajo sean socialmente protegidos.

Como política activa de trabajo, la economía solidaria demanda la incorporación de estrategias más amplias de actuación gubernamental o estatal. Parte de la función desempeñada por el capital en la organización del trabajo pasa a ser ejercida por el Estado. Considerando que la economía solidaria involucra a los desposeídos de los medios de producción para su existencia, es importante asignar activos para hacer viables a los procesos de trabajo. Las políticas distributivas de ingresos son insuficientes si a éstas no le siguen políticas que incidan sobre la propiedad de los medios de producción o sobre la distribución patrimonial. La ubicación de tierras y de medios de producción (fábricas, oficinas, etc.), así como la infraestructura requerida para la distribución y comercio de los productos, además de la adquisición gubernamental de la producción son parte integrante de esa política. Igualmente, es fundamental considerar las exigencias de democratización del acceso al crédito, la adopción de políticas de educación y formación social y profesional y los desarrollos científico y tecnológico adecuados, entre otros.

Del punto de vista sectorial, se puede configurar la economía solidaria como una política complementaria o estructurante. Se pueden constatar ejemplos de esa realidad en las políticas de distribución de ingresos, de seguridad alimenticia, saneamiento básico, de agricultura

familiar, de reforma agraria, de salud y vivienda, entre otras. En este sentido, se puede afirmar que la economía solidaria no es una política sectorial, es decir, que no corresponde a sólo un sector de la sociedad o de la economía. La economía solidaria es una política de desarrollo social y económico fundamentada en la organización colectiva, asociativa y autogestionaria de personas. Así, ella incorporaría “la acción del gobierno” en diversas cuestiones y sectores que forman parte de la agenda pública. Esa nueva configuración estratégica propiciaría en los beneficiarios de las políticas de transferencia de ingresos la inserción en el mundo del trabajo, como alternativa de organización económica de los ex presidiarios, los recolectores de material reciclable, los agricultores familiares y pobladores de asentamientos, entre otros.

Todavía existen controversias acerca de este aspecto de la economía solidaria, principalmente en lo que se refiere a la función de la posibilidad de transferencia de responsabilidades públicas hacia la sociedad y de los riesgos de desregulación de la actuación pública y universal del Estado. La economía solidaria puede ser adoptada como una nueva forma de organización y de gestión de la misma política pública. En este sentido, son ejemplares los efectos positivos de la política de crédito a los agricultores familiares, cuya implementación reemplaza el sistema bancario tradicional por las cooperativas de crédito de los propios agricultores familiares. Las compras públicas son otro ejemplo, dado que, al adquirir insumos y alimentos de asociaciones o cooperativas de productores, el Estado ejerce la política de otra forma. En este caso, lo novedoso no es la mitigación de la responsabilidad estatal, sino un nuevo arreglo en la articulación entre el Estado y la sociedad, mediada por organizaciones colectivas y autogestionarias y no sólo por empresas privadas o directamente por la burocracia estatal.

En un aspecto más operacional, todas esas cuestiones complejizan la discusión acerca de la propia institucionalidad de la economía solidaria como política pública. Otras indagaciones conciernen el lugar institucional más adecuado, al conjunto de programas, proyectos y acciones que caracterizan la política de economía solidaria y cuáles son los mecanismos más adecuados de participación y control social. Lo que la experiencia ha demostrado es que esos arreglos se configuran a partir de especificidades del proceso histórico de desarrollo y reconocimiento de la economía solidaria como política pública.

En este contexto de dudas y controversias, es necesario reconocer que la economía solidaria como política pública se caracteriza también por su dependencia de la voluntad de los gobiernos de incorporar a su agenda actores que practican esa forma de economía. Dicha circunstancia no impide la constatación de su potencialidad en “hacer

política vinculada estrechamente a la economía” (Coraggio, 2007) y crear, así, nuevas institucionalidades, valores y bases para el proceso de desarrollo.

Bibliografía

- ANTUNES, R. (1999), *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e negação do trabalho*, São Paulo: Boitempo.
- BARBOSA, R. N. C. (2007), *Economia solidária como política pública: tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho*, São Paulo: Cortez.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego (2006),
- CASTEL, R. (1998), *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*, Petrópolis: Vozes.
- CONFERÊNCIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA, I, *Economia solidária como estratégia e política de desenvolvimento: documento final*, Brasília.
- CORAGGIO, J. L. (2007), *Economía social, acción pública y política: hay vida después del neoliberalismo*, Buenos Aires: CICCUS.
- FRANÇA FILHO, G. C.; LAVILLE, J.-L.; MEDEIROS, A.; MAGNEN, J.-Ph. (Org.) (2006), *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*, Porto Alegre: Ed. da UFRGS.
- SOUZA, C. (2006), Políticas públicas. Uma revisão da literatura, *Sociologias*, Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 20-45, jul./dez.

POLÍTICAS PÚBLICAS / GESTIÓN

SUSANA HINTZE

1. Las políticas públicas conforman las condiciones en las que se desarrolla la actividad económica y, a su vez, son por ella condicionadas. Tal como plantea Polanyi un cierto sistema económico sólo es posible en cierta sociedad, en la que debe insertarse (echar raíces, entretenerse, generando así un funcionamiento regular). Y esa inserción sólo es viabilizada por la mediación de instituciones y políticas que impulsan y favorecen ciertas prácticas de sujetos y agentes muy variados en el mediano y largo plazo, regenerando sus condiciones de perdurabilidad, vale decir, su rutinización (Polanyi, 1989).

Las políticas públicas son expresión de la particular relación entre sociedad/economía y Estado en una coyuntura determinada. De acuerdo

con Lechner se considera que “el Estado repite y reproduce la sociedad; la re-presenta. No es agente de uno u otro grupo social sino la representación simbólica del proceso social en su conjunto”. Esta perspectiva presupone la no separación “orgánica” entre sociedad y Estado, entre lo económico y lo político y rechaza la idea de “la existencia de una sociedad civil previa e independiente del Estado” (Lechner, 1981:1099).

En el marco de estas consideraciones las políticas públicas son entendidas aquí “como conjunto de acciones y omisiones” (iniciativas y respuestas, manifiestas o implícitas) que expresan “una determinada modalidad de intervención del Estado en relación con una cuestión que concita la atención, interés o movilización de otros actores en la sociedad civil” (Oszlak y O’Donnell, 1995:112-113). En conjunto la política estatal indica las “tomas de posición del Estado respecto de cierta cuestión, y si este conjunto tiende a variar tanto a través de diversos organismos estatales como a lo largo del tiempo, es evidente que tal política no puede ser entendida ni explicada prescindiendo de las políticas de otros actores” (Oszlak y O’Donnell, 1995:115).

Si bien las tomas de posición del Estado no “son sustancialmente diferentes a las de otros actores” consideran que tienen dos características que constituyen una diferencia fuerte: por un lado cuentan con el respaldo de normas de cumplimiento supuestamente obligatorio y con el control de medios de coacción física, por el otro tienen mayor capacidad de repercusión social (Oszlak y O’Donnell, 1995:115). Esta perspectiva permite entender al Estado como institución fundamental y al mismo tiempo reconocer la incorporación de otros actores, que también adquieren capacidad de hacer relaciones, disputar sentidos, imponer cuestiones en tanto necesidades y demandas socialmente problematizadas.

En un proceso transicional de construcción de otras modalidades de organización de la reproducción de la vida a partir del trabajo autogestionado, en el cual se reconoce la relevancia de lo estatal, es importante enfatizar la naturaleza *pública* de la acción estatal, para referirla a lo colectivo, a los intereses mayoritarios que debe necesariamente confrontar con la lógica desigualadora y excluyente del Estado capitalista (Thwaites Rey, 2004).

El Estado –que se constituye por medio de las relaciones sociales pero también las constituye– en cada momento histórico expresa distintas correlaciones de fuerzas. Pero en tanto ninguna sociedad es homogénea tampoco el Estado es un bloque. En cada coyuntura la hegemonía se construye y se disputa como resultado del carácter contradictorio de las relaciones sociales y del Estado. Proponer actuar *en y sobre* el Estado en la construcción de un proyecto alternativo reconoce esta dimensión contradictoria (de la forma y del aparato Estado): “luchar *en y contra* el Esta-

do, al mismo tiempo, es luchar por clausurar sus instancias represivas y ampliar lo que tiene de socialidad colectiva” (Thwaites Rey, 2004: 80).

En la conformación de un proyecto que dispute la hegemonía capitalista la importancia del Estado es central: sin duda *otro Estado* diferente al actual, participativo, flexible a las cuestiones que emergen de las organizaciones de la sociedad civil. Con intervenciones públicas que se democratizan junto con los sistemas de representación política y social (Coraggio, 2007; Kapron y Fialho, 2004).

2. Las políticas públicas orientadas a la promoción y sostenibilidad de un subsistema de economía social y solidaria demandan entonces de una mirada no centrada en el Estado, sino situada en los espacios de interacción entre instituciones estatales y de la sociedad civil. Entre sus características pueden mencionarse:

- a) Constituyen políticas públicas en sentido amplio. Trascienden el subconjunto de las políticas sociales (dentro de las cuales se las ubica en muchos países de América Latina). Siguiendo a Danani, se reserva el término de *política social* para aquellas “intervenciones sociales del Estado” que producen y moldean de manera directa las condiciones de vida y de reproducción de la vida de distintos grupos sociales, y lo hacen operando sobre “el momento de la distribución secundaria del ingreso” a través de mecanismos de redistribución. Esto las distingue de las laborales que regulan directamente los ingresos del capital y el trabajo o la distribución del ingreso que deriva de manera inmediata de la producción (Danani, 2004:11-12). En esos términos incluyen y exceden el campo de las políticas sociales, en tanto sus efectos operan también en la redistribución primaria de los ingresos vía apoyo a otras modalidades de trabajo generadoras de ingreso por fuera de la relación capital-trabajo.
- b) Son intersectoriales ya que requieren de la acción de diversos organismos, no pudiendo ser resueltas por un sector específico del aparato del Estado (gobierno, administración). Refieren a diferentes intervenciones que se corresponden con responsabilidades atribuidas a distintos sectores del aparato estatal: algunas son inmediatamente dirigidas a la producción-distribución-consumo de bienes y servicios (por lo tanto incluíbles en las políticas económicas); otras como las de educación, capacitación, salud, vivienda, infraestructura, protección y seguridad son llevadas a cabo por determinadas áreas sociales; las de cuidado del medio ambiente y de igualdad de género son consideradas en algunos países como transversales y en otros como funciones de organismos específicos.

- c) Las organizaciones socioeconómicas solidarias en las cuales se expresa el trabajo autogestionado asociativo están territorialmente instaladas, y su mayor o menor potencialidad se relaciona con su grado de imbricación en procesos de desarrollo local o endógeno, los cuales no constituyen fenómenos aislados sino resultado de proyectos de mayor alcance. En esos términos son políticas que cruzan, son transversales a los diferentes niveles del aparato del Estado: el nacional, estadual/provincial y el municipal/local.
- d) Más que el énfasis en lo vertical y jerárquico que implica la distinción entre políticas de arriba-abajo o abajo-arriba, las políticas para la economía social y solidaria conforman “un proceso horizontal y dinámico, que implica a diversos actores sociales”. Proceso que no puede ser lineal ni estático y que requiere de un diálogo y aprendizaje continuo a diversos niveles, desde lo nacional a lo local (Mendell, 2007: 57).

3. En tanto públicas el sentido de estas políticas trasciende entonces lo estatal y refiere tanto a la representación del interés colectivo, de las necesidades de los actualmente excluidos, pero también a la ampliación del campo de responsabilidad de quienes intervienen en su diseño, implementación y evaluación (a cuyo conjunto se hará referencia con la denominación genérica de *gestión*) incorporando a los actores sociales involucrados en estas acciones.

Entendiendo que no hay procedimientos ni tecnologías de gestión independientes de las concepciones políticas que los orientan –si bien esto no habilita a cancelar el análisis de las especificidades de cada campo– se señalan algunos problemas organizacionales y técnicos que hacen a la gestión de tales políticas, cuya resolución contribuiría al proceso de construcción de ese *otro Estado*.

En el contexto de políticas que pretendan asumir la participación más allá de lo discursivo, tres tipos de cuestiones resaltan desde la perspectiva de la gestión: la *simetría en los vínculos* entre agentes públicos y actores de la sociedad civil, la *autonomía* y la *cooperación* (S. Hintze, 2007).

Tales cuestiones afectan la eficiencia organizativa y la eficacia social en el uso de los recursos y los resultados de las acciones y llevan a una cuestión de mayor entidad que los engloba: el de la cultura organizativa. De acuerdo con Schein (1996) la cultura se compone de normas, valores y asunciones sobre los cuales éstas funcionan; por debajo de ellas se encuentran profundos conjuntos de presunciones que la mayoría de los integrantes nunca cuestiona o examina, lo cual hace que los miembros de una organización no sean concientes de su propia cultura hasta que

se encuentran con otra. Basada en un conjunto de principios compartidos, modos tácitos de percibir, pensar y reaccionar, es –para este autor– una de las más poderosas y estables fuerzas que operan en las organizaciones. Esto posibilita que, una vez internalizada por sus miembros, conforme un soporte básico en la construcción de identidades organizacionales. Pero también que constituya un lastre duro de remontar en procesos de cambio organizacional.

En las políticas de promoción de la economía social y solidaria confluyen dos tipos de culturas –que no constituyen internamente conjuntos homogéneos– y que tienen raíces y prácticas diferentes: la que proviene del Estado y las que lo hacen de organizaciones de la sociedad civil. La construcción de *una nueva cultura compartida* será resultado de la institucionalización de valores, normas y asunciones que soporten una nueva forma de entender y actuar la relación entre los funcionarios públicos y actores de la economía social y solidaria, generada a través de procesos de interacción regular entre ambos a partir del desarrollo de proyectos de interés común, de la conformación de una relación basada en la confianza y respeto mutuo. Ello presupone el cambio, hacia una mayor transparencia, en las prácticas públicas de gestión y el reconocimiento de lo que cada uno puede aportar en el desarrollo de programas de acción conjunta (proyectos, innovación, saberes, capacidades, disposiciones, habilidades, financiamiento, recursos materiales, información, etc.).

4. No hay todavía suficientes estudios empíricos que tomen como objeto cómo se crea, institucionaliza y difunde a todos los niveles una cultura compartida que dé respuesta a las tres cuestiones mencionadas.

Respecto de los *vínculos simétricos* es casi una obviedad postular que desde el sector público, la superación de orientaciones clientelares y paternalistas –sumada a prácticas organizativas poco burocratizadas y jerárquicas, con mecanismos decisorios de negociación y consenso– son condiciones para romper la relación de asimetría y subalternidad entre sujetos de derecho y agentes institucionales que en general caracteriza a las políticas públicas: relación de proveedor/dador versus receptores pasivos de los bienes y servicios de los programas públicos. Diseñados por especialistas a los que se les atribuye el manejo de saberes técnicos frente a integrantes de organizaciones responsables del hacer concreto (cuando las intervenciones refieren al desarrollo de emprendimientos autogestionados).

Para establecer relaciones horizontales y de cooperación entre programas públicos y organizaciones de la economía social y solidaria el nivel más adecuado es aquel en que los actores están en mayor contacto y posibilidad de diálogo. Al respecto Fraisse (2005) considera que, para

superar una institucionalidad frágil y encontrar una legitimidad durable en los medios políticos y frente a la opinión pública, el desafío es construir una acción pública a favor de la economía social y solidaria que no descansa principalmente en el juego de alianzas de las redes políticas y administrativas nacionales, sino que establezca su legitimidad a partir de las dinámicas territoriales.

Mirado desde las organizaciones de la economía social y solidaria, a la construcción de relaciones simétricas contribuiría su conformación con integrantes dotados de compromiso, disposición a la participación y a la relación dialógica pero a la vez de niveles educativos, formación, disponibilidad de saberes y de información, así como experiencia organizativa previa. Claramente esto no es esperable en emprendimientos individuales y aislados entre sí, sino de aquellos que forman parte de movimientos por la economía social y de organizaciones sociales que la asuman como propuesta.

Respecto de la *autonomía*, como “facultad de decidir sin condicionamientos externos de ningún tipo” es como señala Thwaites Rey “un territorio a conquistar más que una cualidad natural a dejar fluir. Se gana en el proceso de lucha y en el debate ideológico que le otorga sentido” (Thwaites Rey, 2004: 55). Para las organizaciones de la sociedad civil este proceso implica superar el riesgo de la cooptación política y el del isomorfismo institucional, que las mimetice con las del Estado.

En lo que hace a la *cooperación* en la gestión de políticas hay relaciones cooperativas cuando en la práctica los actores involucrados actúan en común para el logro de fines de modo tal de minimizar el esfuerzo y los costos de transacción. A la vez, las relaciones de cooperación requieren la presencia de dos condiciones: transparencia (simetría de información sobre los procesos necesarios para el logro de los fines comunes) y confianza en que las reglas de juego serán respetadas por todos (J. Hintze, 2007).

La gestión en red parece ser la forma más adecuada para estas políticas en la medida en que incorpora a su funcionamiento las tres cuestiones. Las redes institucionales constituyen conjuntos de organizaciones o instituciones que son corresponsables en procesos de trabajo: “se integran en redes institucionales los actores que trabajan juntos para lograr fines compartidos”. En las redes se asignan recursos “según acuerdos no esporádicos y formalizados” y en los cuales los integrantes pueden exigirse mutuamente cuentas acerca de su cumplimiento. La esencia de las redes se encuentra en que “no se trata de acuerdos sólo sobre los productos sino sobre la *integración en los procesos*” (J. Hintze, 2007: 5-6).

La gestión de políticas en red es un tema que ha comenzado recientemente a ser discutido y es poco estudiado empíricamente en América Latina. Su desarrollo constituye uno de los desafíos organizacionales con

que se enfrenta la gestión de políticas públicas para la economía social y solidaria democráticas, participativas y, a la vez, socialmente eficaces.

Bibliografía

- CORAGGIO, José Luis (2007) *Economía social, acción pública y política. (Hay vida después del neoliberalismo)*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- DANANI, Claudia (2004) "Introducción. El alfiler en la silla: sentidos, proyectos y alternativas en el debate de las políticas sociales y la economía social" en DANANI, Claudia (comp.) *Política social y economía social. Debates fundamentales*. Buenos Aires: UNGS-Altamira-OSDE.
- FRAISSE, Laurent (2005) "Los desafíos de una acción pública a favor de la economía social y solidaria". En LAVILLE, MAGNEN y MEDEIROS: "Acción pública y economía solidaria. Una perspectiva internacional". París, Ediciones Eres
- HINTZE, Jorge (2007) "Modelos organizativos y redes institucionales". Ponencia presentada en XII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Santo Domingo, República Dominicana, 30 de octubre-2 de noviembre
- HINTZE, Susana (2007) *Políticas sociales argentinas en el cambio de siglo. Conjeturas sobre lo posible*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- KAPRON, Sergio y FIALHO, Ana L. (2004) Políticas públicas para la economía solidaria. En CATTANI, A.D. (organizador) *La otra economía*. Buenos Aires, UNGS-OSDE, Altamira.
- LECHNER, Norbert (1981) "Acerca del ordenamiento de la vida social por medio del estado" en *Revista Mexicana de Sociología*. México, Vol. 43, N° 3, julio - setiembre.
- MENDELL, Marguerite (2007) "Economía social y políticas públicas: el caso de Québec" en VUOTTO, Mirta (coord.) *La co-construcción de políticas públicas en el campo de la economía social*. Buenos Aires: Prometeo.
- OSZLAK, Oscar y O'DONNELL, Guillermo (1995) "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación" en *Revista Redes*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes, Vol. 2, N° 4.
- POLANYI, Karl (1989) *La gran transformación*. Madrid: Ediciones de La Piqueta.
- SCHEIN, Edgard (1996) "Culture: the missing concept in organization studies". *Administrative Science Quarterly*, 41.
- THWAITES REY, Mabel (2004) *La autonomía como búsqueda, el Estado como contradicción*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.

R

REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA

EUCLIDES ANDRÉ MANCE

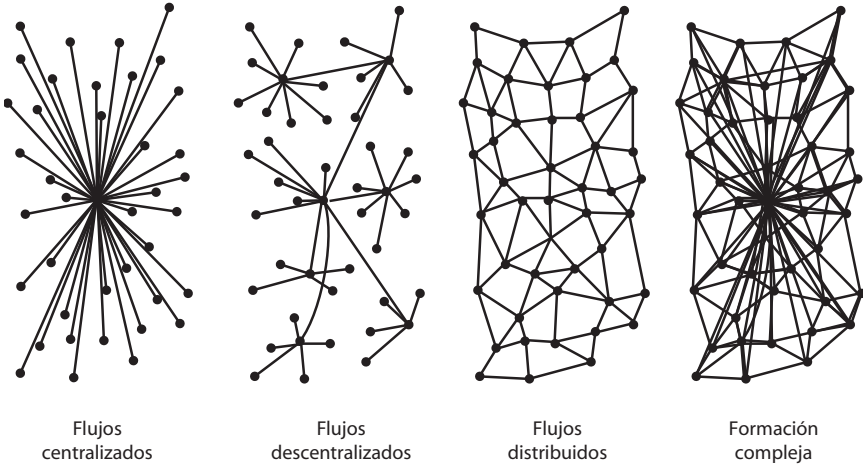
1. La noción de red es propia de la teoría de la complejidad, con rasgos provenientes de la cibernética, de la ecología y de otras elaboraciones sistémicas en diferentes áreas. Pone énfasis en las relaciones entre diversidades que se integran, en los flujos de elementos que circulan en esas relaciones, en los lazos que potencian la sinergia colectiva, en el movimiento de autopoiesis en que cada elemento concurre para la reproducción de otro, en la potencialidad de transformación de cada parte según su relación con los demás y la transformación del conjunto según los flujos que circulan a través de toda la red. Así, la consistencia de cada miembro depende de cómo él se integra en la red, de los flujos en los cuales participa, de cómo acoge y colabora con los demás.

Los elementos básicos de una red son sus actores, células o nodos constituyentes, las conexiones entre ellos y los flujos que los entrecruzan. Sus propiedades básicas son la autopoiesis, intensividad, extensividad, diversidad, integralidad, retroalimentación, flujo de valor, flujo de información, flujo de materias y agregación.

La noción de red de colaboración solidaria resulta de la reflexión acerca de las prácticas de actores sociales contemporáneos, comprendida desde la teoría de la complejidad y de la filosofía de la liberación. En tanto categoría analítica, denota la existencia de conexiones entre los emprendimientos e iniciativas de economía solidaria y la circulación colaborativa entre ellos de informaciones, valores y materiales. Sus flujos pueden ser retroalimentados de forma centralizada, descentralizada o distribuida, aunque su formación siempre sea compleja y se retroalimenten simultáneamente flujos de muy diversos tipos.

En tanto categoría estratégica, la red de colaboración solidaria es un elemento central de la denominada revolución de las redes, en la cual acciones de carácter económico, político y cultural se retroalimentan,

subvirtiéndolos patrones y procesos hegemónicos que mantienen el capitalismo, y avanzando en pos de una construcción de una globalización solidaria.



En esta segunda acepción, considerando su aspecto económico, se trata de una estrategia para potenciar las conexiones ya existentes y conectar emprendimientos solidarios de producción, de comercialización, de financiación, de consumidores y otras organizaciones populares (asociaciones, sindicatos, ONGs, etc.), en un movimiento de retroalimentación y crecimiento conjunto, autosustentable, antagónico al capitalismo.

Son cuatro los criterios básicos de participación en esas redes: (a) que en los emprendimientos no exista ningún tipo de explotación del trabajo, opresión política o dominación cultural; (b) que se preserve el equilibrio medioambiental de los ecosistemas (aunque respetando la transición de emprendimientos que todavía no sean ecológicamente sustentables); (c) que se compartan montos significativos de excedente para la expansión de la misma red; (d) autodeterminación de los fines y autogestión de los medios, en el espíritu de cooperación y colaboración.

El objetivo básico de estas redes es remontar las cadenas productivas de manera solidaria y ecológica para asegurar el bien vivir de todos. Esto se logra: (a) produciendo en las redes todo lo que ellas todavía consumen del mercado capitalista (productos finales, insumos, servicios, etc.); (b) corrigiendo flujos de valores, evitando retroalimentar a la pro-

ducción capitalista, que es lo que ocurre cuando emprendimientos solidarios compran bienes y servicios de emprendimientos capitalistas; (c) generando nuevos puestos de trabajo y distribuyendo ingresos, con la organización de nuevos emprendimientos económicos para satisfacer a las demandas de las mismas redes; (d) garantizando las condiciones económicas para el ejercicio de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas. La reinversión colectiva de los excedentes posibilita reducir progresivamente la jornada de trabajo de todos los miembros, elevar el tiempo libre para el bien vivir y mejorar el nivel de consumo de cada persona.

La gestión de una red solidaria debe ser necesariamente democrática, ya que la participación de los miembros es enteramente libre y respeta los contratos firmados entre ellos. Entre sus características están: la descentralización, gestión participativa, coordinación y regionalización, que buscan asegurar la autodeterminación y la autogestión de cada organización y de la red como un todo.

2. En las últimas décadas surgieron en todo el mundo, en los campos de la economía, la política y la cultura, varias redes y organizaciones en la esfera de la sociedad civil, luchando por la promoción de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas, conformando embrionariamente un sector público no-estatal. Redes y organizaciones feministas, ecológicas, movimientos en el área de la educación, salud, vivienda y muchos otros en el área de la economía solidaria y por la ética en la política –sólo para citar algunos– se van multiplicando, dando surgimiento a una nueva esfera del contrato social. El avance de una nueva conciencia y de nuevas prácticas en lo que se refiere a las relaciones de género, al equilibrio de los ecosistemas y a la economía solidaria, por ejemplo, no emergen de las esferas del mercado o del Estado. El consenso respecto a esas nuevas prácticas ha sido construido en el interior de redes en las que personas y organizaciones de diversas partes del mundo colaboran activamente entre sí, proponiendo transformaciones en el mercado y en el Estado, en las diversas relaciones sociales y culturales a partir de una defensa intransigente de la necesidad de garantizar universalmente las condiciones requeridas para el ejercicio ético de las libertades públicas y privadas.

La integración progresiva y compleja de esas diversas redes, colaborando solidariamente entre sí, ubicó en el horizonte de las posibilidades concretas la realización planetaria de una nueva revolución a lo largo de las próximas décadas, en el sentido histórico de la palabra –un proceso progresivo y continuo de cambios estructurales del modo de producción económico y de organización social, política y cultural de las

sociedades. Esa revolución será capaz de subvertir la lógica capitalista de concentración de riquezas y de exclusión social, así como de superar diversas formas específicas de dominación, en virtud de su avance orgánico y tendencialmente hegemónico en los campos de la política, de la economía y de la cultura.

Esas redes empezaron en los campos de la cultura y de la política, y avanzaron paulatinamente hacia el campo de la economía, afirmando la necesidad de una democracia total, que solamente se realiza a través de la introducción y la implementación de mecanismos de autogestión de las sociedades en todas las esferas que la componen. No se trata, por lo tanto, sólo del control político de la sociedad sobre el Estado, sino igualmente del control democrático de la sociedad sobre la economía, sobre la creación y flujos de información, ante todo aquello que afecte a la vida de todos y que pueda ser objeto de decisiones humanas, en aras de promover las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas.

Desde las últimas décadas del siglo XX se dio el surgimiento y/o propagación de diversas prácticas de colaboración solidaria en el campo de la economía, entre las cuales están: renovación de la autogestión de empresas por los trabajadadores, cooperativismo popular, *fair trade* o comercio justo y solidario, organizaciones solidarias de marca y etiqueta, agricultura ecológica, consumo crítico, consumo solidario, sistemas locales de empleo y comercio (LETS), sistemas locales de trueque (SEL), sistemas comunitarios de intercambio (SEC), bancos de tiempo, sistemas de intercambio con monedas sociales impresas en papel u operadas en formato digital con SmartCards o por sitios web, economía de comunión, sistemas de microcrédito, bancos del pueblo, bancos éticos, bancos comunitarios, grupos de compras solidarias, movimientos de boicot, difusión de *softwares* libres, ferias solidarias, portales de economía solidaria y comercio electrónico solidario, entre otras. Muchas de las organizaciones que se inscriben en estas prácticas y que, en su conjunto, abarcan a los diversos segmentos de las cadenas productivas (consumo, comercio, servicio, producción, finanzas y desarrollo tecnológico) comenzaron a despertarse recientemente hacia acciones conjuntas en red, mientras que otras ya actúan en esa forma hace más de tres décadas. Se han creado diversas redes nacionales e internacionales referentes a la economía solidaria a principio del siglo XXI, en diversos continentes. El crecimiento mundial de esas redes indica la ampliación de nuevos campos de posibilidades para acciones solidarias estratégicamente articuladas, con el objetivo de promover las libertades públicas y privadas y el bien vivir de todos.

3. Para que esas redes colaborativas crezcan dentro del desarrollo sustentable, se subraya la importancia de la difusión del consumo solidario, de reinversiones colectivas de excedentes y de la colaboración solidaria entre todos. En una red, las organizaciones de consumo, comercio, producción y servicio se mantienen en permanente conexión en flujos de materiales (productos, insumos, etc.), de información y de valor, que circulan a través de la red.

De hecho, cuando están estratégicamente organizadas, las redes locales de este tipo operan en aras de atender a las demandas inmediatas de la población por trabajo, mejoría en el consumo, educación, reafirmación de la dignidad humana y de su derecho al bienestar, al mismo tiempo en que combaten a las estructuras de explotación y dominación responsables por la pobreza y la exclusión. Comienzan, así, a implementar un nuevo modelo de producción, consumo y convivencia que ubica a la solidaridad en el fondo de la vida y promueve un desarrollo ecológicamente sustentable, socialmente justo y económicamente viable. Las redes de colaboración solidaria, por lo tanto: (a) permiten aglutinar diversos actores sociales en un movimiento orgánico con fuerte potencial transformador; (b) atienden demandas inmediatas de esos actores por empleo de su fuerza de trabajo, por la satisfacción de sus demandas de consumo y por la afirmación de su singularidad étnica o de género, entre otras; (c) niegan las estructuras capitalistas de explotación del trabajo, de expropiación en el consumo y de dominación política y cultural; y (d) pasan a implementar una nueva forma pos-capitalista de producir y consumir, de organizar la vida colectiva afirmando el derecho a la diferencia y a la singularidad de cada persona, promoviendo solidariamente las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas, con el objetivo de asegurar el bienestar de todos.

Actuando sobre las condiciones necesarias al ejercicio de las libertades, en las esferas de la economía, política, educación y cultura, esas redes de colaboración solidaria pueden estratégicamente avanzar hacia la construcción de una nueva formación social capaz de desconcentrar la riqueza entre todas las naciones y entre el conjunto de las sociedades, eliminando la “exclusión” económica. Históricamente, ésta ha acompañado a los procesos de “concentración” económica propias al capitalismo.

Económicamente, las redes promueven la difusión del consumo y la labor solidarios. El consumo solidario significa seleccionar los bienes de consumo o servicios que satisfagan nuestras necesidades y deseos del consumidor, en tanto una modalidad del consumo para el bienestar. Ese consumo busca alcanzar el libre bienestar personal, promover el bienestar de los trabajadores que elaboran o comercializan el producto o servicio y proteger el equilibrio de los ecosistemas. A su vez, la labor solidaria

implica, además de la autogestión y la corresponsabilidad social de los trabajadores, que el excedente del proceso productivo –que bajo la lógica capitalista es acumulado por grupos cada vez más pequeños– sea reinvertido solidariamente en el financiamiento de otros emprendimientos, ampliando las oportunidades de trabajo y la diversidad de oferta de bienes y servicios solidarios, expandiendo las redes de productores y consumidores y mejorando las condiciones de vida de todos los que practican la economía solidaria.

Con los excedentes generados en los emprendimientos solidarios, nuevos emprendimientos de producción, comercio y servicio pueden ser organizados, creando oportunidades de trabajo para los desempleados, ofreciéndoles un ingreso estable que se convierte, gracias al consumo solidario practicado por esos mismos trabajadores, en aumento de consumo final de productos de la misma red, generando así más excedentes que serán invertidos. Los nuevos emprendimientos que serán organizados buscan producir aquello que todavía es adquirido en el mercado capitalista por los miembros de la red, tanto bienes y servicios para el consumo final o insumos, materiales de mantenimiento como otros ítems demandados en el proceso productivo, adaptándolos a los horizontes de sustentabilidad ecológica y social, propias de la economía solidaria. Esa actividad –acompañada de una crítica a los niveles capitalistas de producción y consumo, ecológicamente insostenibles– busca corregir los flujos de valor, con el objeto de que el consumo final y el consumo productivo no desemboquen en la acumulación privada fuera de las redes, sino que puedan retroalimentar la producción y el consumo solidarios, completando los segmentos de las cadenas productivas sobre los cuales las redes todavía no tengan autonomía.

Políticamente, las redes de colaboración solidaria defienden la gestión democrática del poder, buscando asegurarles a todas las personas iguales condiciones de participación y decisión, no sólo sobre las actividades de producción y consumo practicadas en las redes, sino también en las demás esferas políticas de la sociedad, con miras a combatir toda forma de explotación de trabajadores, expropiación de consumidores y dominación política o cultural, enfatizando el valor de la ciudadanía activa en la búsqueda del bien común y de la cooperación entre los pueblos.

En el campo de la información y la educación, las redes de colaboración buscan promover, de la mejor manera posible, la circulación de la información y la generación de intérpretes que no sólo permitan ampliar los conocimientos de cada persona, sus habilidades técnicas y dominios tecnológicos o su habilidad de producir e interpretar nuevos conocimientos necesarios para las tomas de decisión en todas las esferas de su vida, sino que además de ello permitan recuperar la sensibilidad, la

autoestima y otros elementos de índole ética y estética, imprescindibles al bienvivir del individuo y de la colectividad.

Éticamente, las redes de colaboración solidaria promueven la solidaridad, es decir, el compromiso por el bienvivir de todos, el deseo de la aceptación del otro en su valiosa diferencia, para que cada persona pueda aprovechar, en las mejores condiciones posibles, de las libertades públicas y privadas. Anhelar la diferencia significa acoger la diversidad de etnias, de religiones y creencias, de esperanzas, de artes y lenguajes, resumiendo, adoptar las más variadas formas de realización singular de la libertad humana, personal y colectiva, que no nieguen las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas. Promover las libertades significa garantizar las condiciones materiales, políticas, informativas y educativas a las personas en pro de una existencia ética y solidaria.

Bibliografía

- ESPINOLA SORIANO DE MELLO, R. (2001), A nova economia das redes solidárias. *Jornal de Economistas do Estado do Rio de Janeiro*, set.
- MANCE, E. A. (2000), *A revolução das redes*, Petrópolis: Vozes.
- (2002), *Redes de colaboração solidária*, Petrópolis: Vozes.
- PAULI, J. (2006), *O poder nas redes de economia solidária*. Dissertação (Mestrado em Sociologia), Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Sociologia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

REDES SOCIALES

BRENO FONTES Y SÍLVIA PORTUGAL

1. Se puede definir una red social como “un conjunto de unidades sociales y de relaciones directas o indirectas entre dichas unidades a través de cadenas de dimensión variable” (Mercklé, 2004, p. 4). Las unidades sociales pueden estar conformadas por individuos o grupos de individuos, informales o formales, tales como asociaciones, empresas, países. Las relaciones entre los elementos de la red pueden ser transacciones monetarias, intercambio de bienes y servicios o transmisión de informaciones, y pueden involucrar la interacción cara a cara o no, ser permanentes o periódicas.

El abordaje a partir de las redes sociales ubica a los actores en contextos sociales, lo que permite percibir que esas trayectorias de los

individuos no están determinadas integralmente por su posición en la estructura social, ni tampoco sólo por los resultados de sus decisiones. La inserción en una estructura de redes, aunque esté de cierto modo condicionada por la posición estructural, garantiza un grado de libertad en la elección de estrategias de acción, lo que posibilita los desplazamientos en la estructura social. Al mismo tiempo, el diseño de la red social ofrece diferentes posibilidades en el acceso a recursos.

Wasserman y Faust identifican cuatro principios fundamentales en la teoría de las redes sociales: 1) los actores y sus acciones son considerados interdependientes y no como unidades independientes y autónomas; 2) los lazos relacionales entre actores son canales por donde circulan flujos de recursos (materiales e inmateriales); 3) los modelos de redes centrados en los individuos conciben las estructuras de relaciones como medios que configuran oportunidades o constriñen la acción individual; 4) los modelos de red conceptualizan la estructura (social, económica, política, etc.) como patrones constantes de relaciones entre actores (Wasserman y Faust, 1999).

Como lo afirman Degenne y Forsé (1994), el análisis de las redes permite pasar de las “categorías” a las “relaciones”. Gran parte de los sociólogos admite que el comportamiento y las opiniones de los individuos dependen de las estructuras en las que estos se insertan. No obstante, no se concibe la realidad en términos de relaciones, de modo que los datos empíricos son elaborados a partir de categorías construidas *a priori* a través de la agregación de individuos con atributos semejantes - los hombres, los jóvenes, los obreros, los licenciados, los países desarrollados, etc. En los abordajes sociológicos que incorporan la noción de red, los individuos pertenecen no sólo a categorías, sino también a redes relacionales, mientras las categorías son meramente reflejos de las relaciones estructurales que los vinculan entre sí (Degenne y Forsé, 1994). Ellas no pueden ser dadas *a priori* y definitivamente, sino más bien deben surgir del análisis de las relaciones entre los elementos que componen la estructura. El punto de partida de la investigación no debe ser, entonces, un conjunto de unidades independientes, sino, al contrario, el conjunto de relaciones que las entrelaza. No se puede querer comprender la estructura e ignorar las relaciones entabladas entre sus elementos. Esta trampa es la que el análisis de las redes pretende evitar, buscando encontrar regularidades, grupos, categorizaciones, de modo inductivo, a través del análisis del conjunto de relaciones.

2. El término “red” es hoy abundantemente usado en el lenguaje cotidiano, académico o político para designar una gran variedad de objetos y fenómenos. No obstante, está lejos de ser un neologismo: la palabra

es antigua y la historia de sus utilizaciones describe un largo recorrido desde el siglo XVII (Mercklé, 2004; Ruivo, 2000).

En la literatura de las ciencias sociales, encontramos registros de importantes estudios acerca de las redes desde Simmel. A partir de la idea de una sociología formal, cuyo objetivo es estudiar los fenómenos sociales a partir de las interacciones entre los individuos, Simmel presenta una amplia serie de estudios acerca de los tiempos modernos, en los cuales investiga los cambios de los procesos de sociabilidades decurrentes con los cambios observados en los procesos de industrialización y urbanización. Estudios como la “Filosofía del Dinero”, “La Metrópoli y la Vida Mental” o “Grupos Sociales” han sentado importantes bases para la construcción de la teoría de las redes sociales. En esta agenda de investigación, predominan las temáticas de las sociabilidades, por un lado, y de los procesos de movilización de recursos (políticos y organizaciones), por otro.

También es indiscutible la contribución de la antropología social británica de posguerra. Entre los diversos estudios, subrayamos a dos de los pioneros: el de John A. Barnes y el de Elizabeth Bott. Al estudiar la importancia de las interacciones individuales en la definición de la estructura social comunitaria, Barnes aísla dos campos (territorial e industrial) con base en los cuales se establecen las relaciones entre los individuos. No obstante, el autor llega a la conclusión de que la mayoría de las acciones individuales no pueden ser comprendidas según la pertenencia territorial o industrial. Aísla, entonces, un tercer campo, formado por los lazos de parentesco, amistad y conocimiento, concebido como una red: red de relaciones, flexible y discreta, en la que los diferentes miembros pueden o no conocerse e interactuar entre sí (Barnes, 1977). El concepto se mostró importante no sólo para la descripción de la estructura de la comunidad, sino también para la comprensión de procesos sociales fundamentales como el acceso al empleo o a cargos políticos. Poco después del trabajo de Barnes, los estudios de Elizabeth Bott, publicados por primera vez en 1957, llamaron definitivamente la atención de la comunidad científica al concepto de red social. La investigación de Bott acerca de la familia y las redes de relaciones sociales tuvo especial importancia por ser la primera en reconocer la relación entre el carácter interno de una relación y la estructura de una red: Bott defendía la idea de que la dinámica de la estructura familiar depende no sólo del comportamiento de sus miembros, sino también de las relaciones que estos establecen con otros, o sea, que la estructura de la red de parientes, amigos, vecinos y colegas influye directamente en la definición de las relaciones familiares (Bott, 1976).

A pesar de haber surgido tempranamente en las ciencias sociales, el concepto de red social fue inicialmente utilizado más que nada en un

sentido metafórico. La agenda de investigación acerca de redes sociales adquiere un impulso bastante importante con la incorporación de modelos matemáticos y de la informática y la consecuente capacidad de procesamiento de datos en larga escala. La utilización de algoritmos que permiten procesar grandes volúmenes de información, posibilita construir elegantes modelos matemáticos (basados en la teoría de los grafos y el álgebra matricial), formalizando conceptos ya anunciados anteriormente por Simmel, Barnes, Bott y otros autores.

Durante la segunda mitad del siglo XX, el concepto de red social se volvió central en la teoría sociológica y dio lugar a diversas discusiones acerca de la existencia de un nuevo paradigma en las ciencias sociales. A lo largo de las últimas décadas, la sociología de las redes sociales se conformó como un dominio específico del conocimiento, se institucionalizó progresivamente y ganó creciente visibilidad. La creación de asociaciones de investigadores, la edición de revistas especializadas, la realización de seminarios y congresos, el aumento creciente del número de publicaciones acerca de esa materia revelan una ampliación significativa del interés académico en este ámbito.

3. Actualmente, se construye la agenda de investigación acerca de redes sociales a partir de dos grandes campos de interés: (a) la organización de las sociabilidades; (b) los procesos de movilización de recursos.

En el primer campo, destacamos los llamados estudios de comunidad, que buscan responder a una cuestión ya relativamente antigua: el impacto de las actuales transformaciones socioeconómicas en las pautas de sociabilidad. En el segundo campo, partiendo de la constatación de que las redes son importantes instrumentos de movilización de recursos (o de formación de capital social), diversos estudios analizan la relación entre las características estructurales de las redes y el acceso a recursos. Resaltamos aquellos que se dedican a la organización del mercado de trabajo, la movilización política, la formación de redes de apoyo social y los procesos organizacionales.

Los estudios sobre sociabilidades retoman la discusión acerca del destino de la comunidad en las sociedades modernas, remontando hacia la discusión iniciada por Tönnies, con su tipología *Gemeinschaft/Gesellschaft* (comunidad/sociedad). Max Weber problematiza esta dicotomía en *Economía y Sociedad*, donde especifica estos conceptos a partir de su tipología de acciones sociales. Estructuraciones de sociabilidad comunitarias remitiendo a prácticas en las cuales los sentimientos afectivos y tradicionales serían los predominantes, y sociabilidades del tipo societarias caracterizadas por la formación de intereses a partir de acciones sociales racionales. Acciones racionales sustantivas o

instrumentales serían, por lo tanto, el contenido predominante de las prácticas de sociabilidad societarias.

Esta dicotomía se desarrolló y fue problematizada por los más variados estudios. No obstante, de Simmel hasta la Escuela de Chicago prevalece la idea de que la modernidad sería dominada por sociabilidades secundarias, instrumentalizadas por intereses, y sustitutas de las sociabilidades primarias, típicas de las sociedades tradicionales.

Los trabajos realizados en el ámbito de la teoría de las redes traen, entonces, nuevas contribuciones a esa discusión, subrayando cómo en las sociedades modernas siguen prevaleciendo los lazos primarios en la estructuración de las sociabilidades. En este ámbito, los estudios del sociólogo Barry Wellman son referencia (1985; Wellman et al., 1991). Wellman rescata la discusión acerca de “la pérdida de comunidad” en las sociedades contemporáneas para concluir que los habitantes de las ciudades siguen activando un vasto conjunto de lazos sociales en lo cotidiano. Pero estos no tienen una base geográfica de proximidad, sobrepasando ampliamente los límites de la vecindad e, incluso, de la interacción cara a cara.

La utilización de la teoría de las redes en los estudios en este ámbito permite identificar campos de sociabilidad anclados sea en lazos fuertes, sea en lazos débiles –para seguir la definición originaria de Granovetter (1973)– cuestionando los análisis tradicionales acerca de los lazos comunitarios. Se pueden replantear los cuestionamientos de Wellman hoy teniendo en cuenta los ambientes virtuales. Las interacciones, aún aquellas ancladas en lazos fuertes, pueden darse sin que haya un arraigo territorial y comunicación cara a cara. La base territorial es reemplazada por el “*virtual settlement*” o ciber-lugar, espacio virtual donde se desarrollan las sociabilidades. Tenemos ambientes donde se desarrollan posibilidades de comunicación ya sean ancladas en sociabilidades primarias (intercambio de e-mails entre amigos, parientes y amantes) o aquellas donde se reúnen personas con intereses (profesionales, económicos) en común. En un caso, predominan campos de sociabilidad anclados en lazos fuertes, en otros, prevalecen los lazos débiles. Análogamente a lo que ocurre con las interacciones cara a cara, los recursos que circulan son diversos.

El segundo campo que domina la agenda de investigación acerca de redes sociales concierne a la acción de las redes en tanto instrumentos de movilización de recursos. En este dominio existe una gama importante de estudios, con temáticas bastante diferenciadas: mercados de trabajo, apoyo social, estudios organizacionales, estudios en el área de salud, entre otros. La idea central es que las estructuras de redes tienen una influencia decisiva en la asignación de recursos. O sea, diseños

específicos de redes serían más o menos funcionales para alcanzar empleos, tener apoyos, conseguir servicios o favores.

En relación al mercado de trabajo, el estudio clásico de Granovetter (1974) muestra cómo el uso de diferentes tipos de lazos sociales responde a la pregunta de cómo las personas encuentran empleo. El autor mostró que, cuando alguien busca trabajo, los lazos débiles son más eficaces que los lazos fuertes porque permiten salir del medio social en el cual se inserta el individuo y acceder a informaciones y contactos que se ubican en otros medios.

En el ámbito del “apoyo social” existe una amplia literatura que revela cómo las redes sociales son elementos fundamentales para el soporte de los individuos, a nivel material y afectivo, con impactos muy claros en su salud física y mental. Los estudios en este ámbito permiten identificar formas de circulación de recursos basadas en prácticas de sociabilidad fuera del mercado y del Estado, revelando cómo la acción de las redes se relaciona con el fenómeno del don.

Finalmente, en el ámbito de los estudios organizacionales, hay variadas investigaciones que muestran cómo las nuevas estrategias de gestión se basan en el concepto de red. Un modelo flexible, policéntrico y desterritorializado se hizo posible con las innovaciones tecnológicas ocurridas a partir de la década de 1970: revolución informática y de las comunicaciones, baja de los costos de los servicios telefónicos y de transporte, generalización del uso de Internet.

Estos procesos permitieron la “sociedad en red” (Castells, 1996), sostenida en estructuras organizacionales que se basan en circuitos innovadores de producción y de consumo, y que observan, a la vez, condicionantes locales y globales. Estas formas organizacionales reticulares permiten la adaptación a la pluralidad de un mundo cada vez más *glocalizado* y son características de una nueva fase de acumulación del sistema capitalista.

Bibliografía

- BARNES, J. A. (1977), Class and committees in a Norwegian island parish. En: LEINHARDT, S. (Ed.), *Social Networks. A developing paradigm*, New York: Academic Press, 233-252 (edição original: *Human Relations*, 7, 1954).
- BOTT, E. (1976), *Família e rede social*, Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves (Tradução de *Family and Social Network*, 2.^s ed., 1971).
- CASTELLS, M. (1996), *The rise of network society*, Malden, MA: Blackwell.
- DEGENNE, A.; FORSÉ, M. (1994), *Les réseaux sociaux*, Paris: Armand Colin.
- GRANOVETTER, M. S. (1973), The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380 (republicado en LEINHARDT, S. [Org.]

- [1977], *Social Networks*. A developing paradigm, New York: Academic Press, 347-367).
- GRANOVETTER, M. S. (1974), *Getting a job*. A study of contacts and careers, Chicago: The University of Chicago Press.
- MERCKLÉ, P. (2004), *Sociologie des réseaux sociaux*, Paris: La Découverte.
- RUIVO, F. (2000), *O Estado labiríntico*. O poder relacionai entre poderes local e central em Portugal, Porto: Afrontamento.
- SIMMEL, G. (1999), *Sociologie*, Paris: PUF.
- WASSERMAN, S.; FAUST, K. (1999), *Social network analysis*. Methods and applications, Cambridge: Cambridge University Press.
- WELLMAN, B. (1985), Studying personal communities. En: MARSDEN, P. V.; LIN, N. (Ed.), *Social structure and network analysis*, Beverly Hills: Sage, 61-103.
- WELLMAN, B.; CARRINGTON, P. J.; HALL, A. (1991), Networks as personal communities. En: WELLMAN, B.; BERKOWITZ, S. D. (Ed.), *Social structures. A network approach*, Cambridge: Cambridge University Press, 130-184.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD

FRANZ J. HINKELAMMERT - HENRY MORA JIMÉNEZ

1. La sociedad capitalista asume la propiedad privada sobre los medios de producción como la clave para la solución de todos los problemas económicos y sociales, sin discutir siquiera el hecho de que la solución de problemas diversos exige también formas diversas de propiedad. No se admite, por tanto, ningún pluralismo de las formas de propiedad. El socialismo histórico hizo algo análogo, aunque a la inversa. Casi no admitía ninguna pluralidad de las formas de propiedad, pues consideraba la propiedad socialista –en última instancia estatal– como la solución de todos los problemas. En ambos casos estamos frente a una “terrible simplificación” (Jacobó Burckhardt). En los tiempos de la Guerra Fría, la cuestión de la propiedad se redujo a la simple fórmula: propiedad privada o propiedad del Estado; de donde brotó la supuesta única disyuntiva: economía de “libre” mercado o socialismo centralista.

Nuevas estrategias económicas y sociales frente a la actual estrategia de acumulación de capital (la llamada globalización), implican, como una consecuencia necesaria, transformaciones de las actuales formas de propiedad. Un cambio de las formas de propiedad no modifica

necesariamente la estrategia, empero, un cambio hacia estrategias alternativas de desarrollo y buen vivir implica necesariamente mutaciones de las formas de propiedad. Podemos inclusive afirmar que si no ocurren tales transformaciones, no es posible poner en práctica estrategias alternativas. No obstante, el punto de partida es la estrategia, no la transformación de las formas de propiedad. Luego, como resultado de nuevas estrategias alternativas habrá de surgir un novedoso pluralismo de formas de propiedad.

Han de excluirse, por consiguiente, todos los intentos de una deducción “principalista” de cualquier forma de propiedad, sea del tipo de la deducción de la propiedad privada en la sociedad capitalista de hoy, sea del tipo de la deducción de la propiedad estatal o pública como en el socialismo soviético. Tenemos que superar estos “principalismos” para determinar con libertad las modalidades de propiedad más adecuadas a los problemas específicos que debemos enfrentar y solucionar, y respecto a los cuales buscamos alternativas.

2. Existen diferentes teorías sobre el origen de la propiedad privada, sin embargo, una cosa es segura: una primera forma de propiedad privada surgió en el tardío siglo VIII a. C., haciéndose presente de manera progresiva en Grecia y en todo el Cercano Oriente. Asimismo hay certeza de que simultáneamente comienza a aparecer el dinero (al inicio no en forma de monedas). Y si bien tampoco hay consenso acerca de las circunstancias de su creación, cabe suponer que ambas instituciones –la propiedad y el dinero– guardan una estrecha relación.

Para nuestros fines, no es necesario responder con precisión a la pregunta concerniente al origen histórico de la propiedad privada y del dinero. Sea donde y como fuere que estas instituciones y los mecanismos con ellas relacionados surgieran, en todo caso son cada vez más evidentes a partir de mediados del siglo VIII a. C., tanto en Grecia como en el Cercano y el Medio Oriente, y más tarde en los grandes reinos helénicos y en el Imperio Romano. Lo que interesa es resaltar las respectivas constelaciones específicas en lo económico, político, social y cultural en Grecia, Roma y en el antiguo Israel, ya que de ellas se derivan las bases categoriales para el desarrollo moderno de la propiedad y del dinero actualmente vigentes, pero de igual modo las opciones en la lucha por alternativas.

Simultáneamente con las instituciones de la propiedad y del dinero aparece la polis griega. Para comprender este proceso que acontece en el siglo VIII a. C. tardío, y sobre todo en el siglo VII a. C., es importante tener claro que *polis* no significa una ciudad, sino una región agrícola *con* una ciudad: en el caso de Atenas, Ática.

Sería anacrónico imaginarse la polis como un mercado integrado con leyes económicas modernas. Las actividades económicas propiamente dichas en el sentido moderno, como la producción agrícola, los oficios urbanos, el comercio, los negocios de dinero, son ejercidas por los no ciudadanos (esclavos, liberados y metecos). Allí el dinero comienza a desempeñar un papel creciente en los asuntos de créditos, lo mismo que en la organización contractual de la división urbana del trabajo. La condición de ciudadano pleno se refiere a relaciones económicas como propietario de tierra, arrendatario de minas y en el otorgamiento de crédito para el riesgoso comercio marítimo (Miasen, 1998: 70).

Ya en la antigua polis, empero, se observan algunas evoluciones que muestran que la propiedad no solo es la base de la libertad de los campesinos-ciudadanos frente a la nobleza, sino que también produce efectos que dividen a la sociedad. Esto lo evidencian las reformas de Solón del año 594 a. C.

En muchos casos se exige la abolición de la propiedad privada y la introducción de la propiedad comunitaria –en Platón, para la clase alta de los guardianes y guerreros–. Aristóteles, en cambio, postula modalidades de propiedad paralelas: la privada y la comunitaria. No obstante, la propiedad privada está igualmente supeditada a la exigencia de un uso moderado y generoso. Es decir, solo si el ciudadano terrateniente contribuye con sus aportes a las tareas comunitarias de nivelación social, a las de culto y a las militares, vive una vida buena.

Cuando se rebasó el pequeño horizonte de la polis y se fue gestando, a partir de Alejandro Magno, el gran imperio helenístico (después del año 333 a. C.), se produjeron desarrollos totalmente nuevos. Sin la sujeción político-moral, la ambición de posesión y riqueza se independizó cada vez más. A esto se sumó la obligación de pagar tributo de parte de los pueblos sometidos frente a la respectiva potencia hegemónica y sus administraciones, lo que agravó las contradicciones sociales. El helenismo unifica, por tanto, dos modos de explotación: la monárquica-imperial y la basada en la propiedad, el pago de intereses, el endeudamiento, la pérdida de la tierra y la esclavización.

Lo que empezó en Grecia y en los reinos helenísticos, se agudizó en el Imperio Romano; sobre todo su codificación tuvo graves consecuencias. La diferenciación capital introducida por el derecho romano es la de posesión (“*possessio*”) y propiedad (“*dominium*” o “*proprietas*”). La posesión es la tenencia de hecho de un objeto. Significa, entonces, toda clase de derechos de uso –también parciales o temporales– de un objeto. La propiedad, en cambio, constituye un derecho general, no limitado en el tiempo, sobre un objeto, el “derecho pleno”. Sigue existiendo aun cuando se ceda la posesión, por ejemplo por

alquiler, arrendamiento o entrega como prenda. Posibilita gravar un objeto como garantía de un crédito.

Al ampliarse el dominio patriarcal-despótico al emperador (frente al período republicano de Roma), el concepto de *dominium* adquiere un *componente imperial*. El sistema de los grandes reinos helenísticos se formó gracias a una expansión territorial ilimitada y a relaciones de mercado sin fronteras, mediadas por el dinero de propietarios unidos por la figura divina del emperador. El sistema del Imperio Romano es asimismo una pirámide de propiedad-dominio, cuya base está conformada por esclavos y animales (la naturaleza), aunque constituida de manera jurídica. Este dominio constituido jurídicamente es absoluto en un doble sentido: excluye a todos los que no se le someten e incluye de modo expreso la posibilidad de abuso y destrucción. Este punto de partida será retomado en el capitalismo temprano y en la Modernidad y es, si bien con cambios característicos, central para la sociedad de mercado de propiedad capitalista burguesa.

El surgimiento y la propagación de la economía de propiedad y crédito en el tardío siglo VIII y el VII a. C. en Israel, se topó con un contexto totalmente diferente al griego. La liberación de los hebreos de la esclavitud del gran imperio egipcio y de los campesinos de la obligación de tributar a los reinos urbanos de Canaán, había ocurrido alrededor de 1250 a. C. Los liberados se habían asentado en los montes palestinos y organizándose en grupos de familias y tribales independientes. Sus asuntos comunitarios los regulaban igualitariamente en una asamblea popular con expresa referencia al Dios al que debían su liberación (“qu’hal: Yavé”).

A partir de aproximadamente 1000 a. C., a pesar de la resistencia de círculos campesinos y proféticos, el pueblo se decidió por la monarquía. Una consecuencia de ésta fue la creciente represión y explotación del pueblo campesino por la corte, sus funcionarios y los militares (cf. 1 Sam. 8).

En esta situación, el nuevo mecanismo de propiedad-interés-dinero significó sobre todo para los (pequeños) productores campesinos una amenaza adicional a su base de vida. Si hasta ese momento debían pagar de su producción, aparte de los costos de su propia reproducción, las contribuciones al rey, al Templo y para financiar el lujo de la clase alta aristocrática, ahora brotó una competencia entre ellos mismos. La consecuencia era que perdían su tierra a manos de los terratenientes –quienes concentraban cada vez más tierras–, a los que además debían servirles como esclavos por endeudamiento.

Probablemente es en esta situación que el *Libro de la Alianza* introduce varias regulaciones referidas al septenio y algunas otras leyes económicas, las cuales combinan criterios sociales y ecológicos con criterios teológicos:

“Luego, tenemos ante nosotros leyes preventivas y correctivas. Por una parte, no ha de pedirse ni prenda ni intereses, para de forma general evitar la pérdida de la tierra y la esclavitud debido a un sobreendeudamiento. Por otra parte, si aun así se produjera esclavitud (por endeudamiento), ha de realizarse una liberación periódica.”

3. El mercado capitalista solamente funciona con las instituciones fundamentales de la propiedad y del contrato. Acorde con esto, la propiedad es de importancia central para el desarrollo de las relaciones de producción, del dinero, el capital, el trabajo y la tierra.

La transformación decisiva y más temprana del señorío feudal a la propiedad burguesa tuvo lugar en Inglaterra. Acontece en el siglo XIV, al tiempo que se hacen efectivos otros factores que impulsan el comienzo de la Modernidad (el levantamiento de la prohibición del cobro de intereses en tiempos de las cruzadas, y los traumáticos cambios en la relación entre los seres humanos ocasionados por la peste y la invención de las armas de fuego). Un impulso esencial provino de un enfriamiento del clima que provocó que los campesinos del norte de la isla perdieran su base de sustento, con lo que el equilibrado sistema de tributos existente hasta ese momento entró en crisis. A esto se sumó la disminución del campesinado por obra de la peste. En 1381 estalló la rebelión de los “*lollardos*”, que según Heinsohn y Steiger representa el inicio de la sociedad de propiedad moderna, pues tuvo como consecuencia que por primera vez en la época moderna siervos de la gleba fueran liberados, mientras que al mismo tiempo sus amos, despojados de su servidumbre, se convirtieron lisa y llanamente en propietarios de tierra (Heinsohn y Steiger, 1996: 108ss)

El cambio hacia la propiedad burguesa de la tierra que se inauguró en este tiempo supuso una transformación del conjunto de las relaciones de la vida, difícil de valorar en toda su magnitud, hecho que fue clave para la Modernidad posterior. El ejido comunal que los campesinos medievales trabajaban en común se convirtió, con el surgimiento del cercamiento (“*enclosure*”), en tierra privada. Karl Polanyi (Polanyi, 1957), describe minuciosamente cómo a raíz de ello cambiaron todas las relaciones tradicionales entre las personas. La ayuda mutua y el trabajo en conjunto de los campesinos se volvieron relaciones de contrato y competencia, mediadas por el dinero. Como no todos los campesinos fueron exitosos en esta nueva modalidad de economía, tuvieron que servir como trabajadores asalariados, en tanto hallasen trabajo en el campo o las ciudades. Al mismo tiempo, el señorío feudal se trocó en latifundio, lo que en el nuevo contexto brindó ventajas a los señores feudales, quienes compraban ejidos municipales con la ayuda de comerciantes y banqueros de holgada capacidad financiera, para convertirlos en tierra de pastoreo para

ovejas con miras a la producción de lana para la industria textil. En toda Europa las relaciones humanas, en todos sus aspectos, comenzaron a comercializarse de modo creciente.

Simultáneamente se desarrollaron el comercio y las manufacturas, sobre todo alrededor de la producción de textiles. Ya en ese entonces surgieron fábricas con división de trabajo, con trabajo asalariado y con trabajo a domicilio. En la producción de carbón y acero la organización cooperativa se fue transformando en un régimen de producción capitalista.

En este contexto maduraron las instituciones centrales de la sociedad capitalista, la propiedad y el contrato, mientras que las cortes de justicia empezaron a defender de modo creciente el libre arbitrio absoluto del propietario. La jurisprudencia reaccionaba más bien a los cambios socioeconómicos, es decir en especial a la transformación de los ejidos municipales en propiedad privada mediante los cercamientos de la tierra (“enclosures”). Dentro de estos cercamientos los propietarios podían actuar con la tierra conforme su parecer, sin tener que tomar en consideración a la comunidad. Con el transcurso del tiempo, el derecho de propiedad absoluto se fue extendiendo sobre objetos no corpóreos como pagarés, patentes y derechos de autor, así como sobre la posibilidad de reclamar judicialmente por todo tipo de contrato privado relacionado con asuntos de derecho patrimonial, cualesquiera fueran sus contenidos.

4. Thomas Hobbes (1588-1679) fue el primer filósofo que describió en términos precisos las nuevas circunstancias económicas, psicológicas, sociales y políticas de una manera abarcadora, original y con múltiples derivaciones posteriores. El ser humano es definido como un individuo calculador, más precisamente como una máquina que examina todo en función de su utilidad para la satisfacción de sus deseos y que se autorregula en sus acciones acorde con esto.

Una argumentación diferente se encuentra posteriormente en Bernard de Mandeville y en Adam Smith. Desde finales del siglo XVII, el así denominado humanismo burgués había criticado el efecto negativo que la comercialización de la sociedad ejercía sobre las virtudes y el interés general de la sociedad. A esto Mandeville respondió, a comienzos del siguiente siglo, con el argumento de que el bienestar creado por el comercio beneficiaba a toda la sociedad. En su famosa fábula de las abejas desarrolló la afirmación de que precisamente cuando todos actúan con asiduidad conforme su propio interés, el resultado final es un acrecentamiento del bienestar común. Resumió estas ideas en la fórmula: “Los vicios privados son ventajas públicas”.

Dos años después de la Revolución Gloriosa apareció el *Segundo tratado sobre el gobierno* (1690) de John Locke, que no solamente legitimó el dominio de la gran propiedad en Inglaterra, sino que sentó las bases para las constituciones de la mayoría de los Estados occidentales, en primer lugar de la estadounidense de 1787. Todas las constituciones del mundo capitalista aceptan hoy la propiedad privada como un “derecho fundamental”, aunque encontramos una gran diversidad en las limitaciones impuestas a la misma, tanto en su forma de responsabilidad social, como, más recientemente, en su forma de responsabilidad ambiental o ecológica frente a la irrestricta propiedad privada.

5. El objetivo y el criterio básico del proceder económico capitalista radican en la maximización de la ganancia, o sea en la acumulación de capital (propiedad). Esta meta se alcanza mediante la competencia exitosa en la producción de mercancías y su comercialización frente a otros propietarios de capital.

Después de 500 años de desarrollo y explotación del trabajo (asalariado, campesino, femenino, etc.), el capital se ha topado con el espíritu, el alma, el cuerpo y la cultura del propio ser humano como medios para el fin de la acumulación, y los ha incluido en su estrategia. Es esta la tesis central del libro de Jeremy Rifkin, *The Age of Access* (Rifkin, 2000).

Rifkin afirma que la categoría básica del capitalismo clásico, la propiedad (property), sería reemplazada en el capitalismo nuevo (el hipercapitalismo) por el “acceso” (access). No obstante, los ejemplos con los cuales él explica su tesis, muestran que entiende bajo “property” los bienes de producción y de consumo materiales. Éstos se vuelven menos estratégicos para los “Global players” del capital. Con todo, en las nuevas modalidades de actividad de la economía capitalista sigue tratándose, y de manera creciente, de la acumulación de la propiedad de capital. De igual forma, jurídicamente la propiedad es definida como valor de patrimonio. Multiplicarlo gracias a la comercialización de los últimos ámbitos de la vida, hasta hoy no ocupados, continúa siendo el objetivo invariable del nuevo paradigma hipercapitalista.

El núcleo de la transformación es la colonización del espíritu, de la subjetividad, de la vida y de la cultura por el capital en su proceso de acumulación. La “economía del conocimiento” privatiza a este último, pese a que por su esencia el conocimiento siempre se construye con base en la experiencia y el trabajo de las generaciones anteriores y actuales, y que las instituciones de enseñanza e investigación son financiadas con fondos públicos provenientes de los impuestos.

El camino directo es mantener el secreto industrial, tal como las empresas privadas lo hacen, y luego solamente arrendar sus procedimientos (“franchising”). La vía indirecta es obtener la patente de la propiedad intelectual con su posterior mercadeo, en aras de suculentas ganancias.

El hecho de patentar está definido por las dos características decisivas de la propiedad capitalista: la exclusión de otros y el empleo como medio para la acumulación de valores patrimoniales. La patente evidencia su importancia básica en la nueva fase del capitalismo global con miras hacia la así nombrada industria de las ciencias de la vida (“life sciences industry”), la industria que se ocupa de las plantas, los animales y del ser humano mismo. Rifkin compara la privatización de la vida valiéndose de las patentes y sus dramáticas implicaciones de largo alcance con el cercado de los “commons”, o sea, de la tierra comunitaria, lo cual inició, como sabemos, el desarrollo capitalista de la modernidad temprana.

El instrumento básico con el cual el capital transnacional, con la ayuda de los países industrializados ricos, ha impuesto en el plano internacional la privatización de la vida, es la Organización Mundial del Comercio (OMC), más precisamente el Acuerdo sobre derechos relacionados con la propiedad intelectual (Trade Related Intellectual Property Rights/TRIPs). Creada en 1994 como resultado de la ronda GATT-Uruguay, la OMC tiene como objetivo principal la liberalización del comercio. Su norte es el siguiente: el “libre comercio” ha de apartar todos los impedimentos para la totalización del mercado capitalista, esto es, para una acumulación desenfrenada de la propiedad de capital, sin obligación respecto de la vida. En la medida de lo posible, todas las restricciones sociales y ecológicas han de desaparecer.

6. Debido a la acumulación desenfrenada del capital, el capitalismo neoliberal global y su forma imperial de imponerse a través de sus efectos indirectos, están programados para la destrucción de la vida y la de sus propios fundamentos. Esta lógica de la muerte debe ser —y puede ser— quebrada en favor de la vida de todos los seres humanos y de la naturaleza. Para ello es menester un cambio fundamental de perspectiva, así como la implantación concreta de instituciones económicas y políticas y de formas de actuar alternativas. En esto, un reordenamiento del régimen de propiedad que supere la ideología privatizadora desempeñará un papel central.

Ya la primera forma helénica y romana de la economía de la propiedad, basada en la mediación del dinero y promotora de la acumulación del valor pecuniario, actuó destructivamente sobre la cohesión social y la vida de los seres humanos y las sociedades afectadas. Los campesinos perdieron su tierra y su libertad mediante la servidumbre por endeu-

damiento a la que eran sometidos, mientras que los terratenientes vivían en el lujo incipiente de las ciudades.

La resistencia más vehemente contra esta situación se desarrolló en el antiguo Israel y en las comunidades cristianas primitivas. El punto de partida de cada situación histórica, en ese entonces caracterizada por estructuras de dominio monárquicas y de una primera modalidad de mecanismos de propiedad y dinero, es la experiencia de que en el sistema dominante existen ganadores y perdedores. Los ganadores presentan el sistema como necesario, bueno para el bien común y legitimado por la divinidad. El enfoque crítico, en cambio, asume por principio la óptica de los perdedores, de la amenaza, y de hacer posible sus vidas. Esto significa que cada análisis de un sistema existente comienza con el análisis crítico de la negatividad. Al mismo tiempo, también la perspectiva del bien común se define básicamente desde los miembros más débiles y amenazados de la comunidad. Si ellos pueden vivir, todos pueden vivir. La justicia y la vida son, por consiguiente, los puntos de vista primordiales y el hilo conductor de esta tradición. En cada situación tenemos que decidir si asumimos la óptica del “statu quo” o la óptica crítico-constructiva de la emancipación. Partiendo de ella es preciso evaluar qué es compatible con la vida y con lo bueno para todos.

El filósofo Enrique Dussel describe este tipo de ética de la vida y del bien común en su obra *Ética de la liberación en la edad de la globalización y de la exclusión* (Dussel, 1998). Sin embargo, no basta con reconocer el carácter necesario de la ética de la vida y del Bien Común, tampoco alcanza con desarrollarla de manera crítica en contra del “statu quo” y sus legitimaciones: ella debe esforzarse asimismo por demostrar la factibilidad de las alternativas propuestas (Hinkelammert, 1984: 229ss). Entre el reconocimiento del “statu quo” y la utopía de las posibilidades ilimitadas se abre el ámbito de las alternativas reales posibles. Solo con alternativas fácticamente posibles puede la ética de la liberación, como orientación práctica de la acción, contraponerse con eficacia al proyecto capitalista incapaz de mantener con vida a todos y a la Tierra.

Cada propuesta concreta de instituciones y acciones alternativas debe ser examinada y juzgada con base en el interrogante de si, de hecho, es útil para la vida concreta y si nadie resulta excluido en su elaboración y con respecto a sus efectos.

Esto vale por añadidura para la fundamental institución de la propiedad. Aquí no puede haber ningún a priori, ninguna prioridad preestablecida absoluta en favor de una modalidad determinada de la propiedad. Ni puede haber un derecho natural para la propiedad privada (capitalista), como tampoco la propiedad estatal de los medios de producción como única alternativa. Precisamente es esta falsa alternativa absolutizada la que condujo al mundo a la situación casi desesperada en

la que se encuentra, y que lo sigue acercando al abismo. Por lo tanto, cada alternativa ha de ser examinada de manera rigurosa en virtud del criterio necesario de la vida y la participación de todos, así como de su posibilidad de realización. Para ello, han de tomarse en cuenta todos los factores históricos, culturales, técnicos, políticos, jurídicos y económicos. Los resultados, además, deben quedar abiertos para su revisión. No hemos de contraponer otro fundamentalismo al fundamentalismo del mercado, sino la plenitud y la diversidad de la vida concreta.

Bibliografía

- DUCHROW, Ulrich. (1998) Alternativas al capitalismo global. Extraídas de la historia bíblica y diseñadas para la acción política. Quito, Ediciones Abya-Yala,
- DUCHROW, Ulrich y HINKELAMMERT, Franz. (2003) La Vida o el Capital. Alternativas a la dictadura global de la propiedad. DEI, San José, Costa Rica.
- DUSSEL, Enrique. (2000) Ética de la Liberación en la Edad de la Globalización y de la Exclusión. Madrid,
- HEINSOHN, G. (1984) Privateigentum, Patriarchat, Geldwirtschaft. Eine sozialtheoretische rekonstruktion zur Antike. Frankfurt: Suhrkamp
- HEINSOHN, G. y STEIGER, O. (1996) Eidentum, Zins, Geld. Hamburg, Unge-loste Ratsel der Wirtschaftswissenschaft.
- HINKELAMMERT, Franz. (1984) Crítica a la razón utópica. San José, DEI
- HINKELAMMERT, Franz y MORA, Henry. (2001) Coordinación social del trabajo, Mercado y reproducción de la vida humana. Preludio a una teoría crítica de la racionalidad reproductiva. San José: DEI.
- POLANYI, Karl. (1957) The Great Transformation. Boston, Beacon.
- RIFKIN, J. (2000) The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where All of Life is a Paid-for Experience. New York, Routledge.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

ANNE SALMON - ANTONIO DAVID CATTANI

1. La noción de responsabilidad social corresponde a estrategias desarrolladas, principalmente, por grandes corporaciones. Estas definen, de manera unilateral, normas y conductas que supuestamente tienen en cuenta a los impactos sociales, económicos y ecológicos de sus actividades. El discurso dominante es el de que, con ello, esas corporaciones ten-

drían la intención de asumir los riesgos sociales y ambientales generados por sus actividades productivas y la capacidad de prevenirlos.

El compromiso voluntario de las empresas con valores y prácticas que buscarían el “bien común”, en la mayoría absoluta de los casos no pasa de una intención retórica. El deseo de “mejorar la sociedad” choca con la lógica inexorable del agente económico, pautado por la obstinada defensa de los derechos de propiedad y por la lógica de la acumulación y del productivismo exacerbados. De esas concepciones resultan la explotación del trabajo humano y la apropiación privada de la riqueza social.

2. El desarrollo reciente de la responsabilidad social empresarial (RSE) puede ser interpretado bajo dos ángulos divergentes, ubicándola o como una evolución espontánea de la gestión empresarial o como una respuesta a la demanda social, ofrecida por las corporaciones. Lo primero otorga primacía absoluta a las iniciativas empresariales, luego, la RSE resultaría del perfeccionamiento constante de la gestión de las empresas. Súbitamente, las grandes corporaciones se habrían despertado para dimensiones extra-económicas y adoptarían espontáneamente valores y técnicas en aras de contribuir para el bien común. El segundo punto de vista subraya la importancia de manifestaciones diversas de asociaciones de consumidores, sindicatos e incluso del poder público, que ya no aceptan ser penalizados en función de externalidades causadas por las empresas, presionándolas a asumir los costos de prevención de los riesgos o a reducir los daños económicos, sociales y ambientales.

Al analizar la evolución de las experiencias de RSE (Capron y Quarel-Lanoizelée, 2004; Salmon, 2002), se pueden identificar los motivos del cambio adoptado por las empresas. El agravamiento de la crisis social motivada por la precarización laboral y por el aumento de las desigualdades, los desastres ambientales originados por la exploración desmedida de la naturaleza y escándalos económicos involucrando corrupción e ineficiencia empresarial, comprometieron la legitimidad del capitalismo neoliberal, hasta entonces prácticamente incontestada, y provocaron reacciones de diversos segmentos sociales y de instituciones internacionales (Cattani y Salmon, 2006). Si, en un primer momento, las empresas sólo reaccionan a las demandas sociales, ellas presentan esas respuestas como actos de buena voluntad originados en su propia iniciativa.

Con vistas a certificar esa iniciativa, las empresas pueden referirse a los principios normativos de códigos externos o a otros compromisos definidos directamente, sea en el ámbito de su política de desarrollo sustentable, sea en la esfera de su carta ética o de cualquier otro documento (como las directrices de gestión o de relación con los clientes y

el balance social). De hecho, las empresas tejen una red de compromisos, mezclando así sus propias iniciativas con las que están basadas en los derechos humanos y en las jurisdicciones nacionales o internacionales. Estas son seleccionadas con base en su aplicación en los países en desarrollo donde estén implantadas.

Se debe recordar que esos compromisos no son jurídicamente coercitivos y que las sanciones suponen una movilización constante de las partes involucradas para contestar las prácticas en una confrontación directa con las empresas denunciadas. A menudo afirmado por los medios, en los cuales se basa esa contestación, el boicot a un producto representa un intento de sanción del mercado. Resistentes a la crítica, preocupadas con preservar su imagen que se volvió un “activo esencial en el sentido capitalista más estricto del término” (Duval, 2003, p. 153) las trayectorias buscan la restauración de una legitimidad que puede establecerse a partir de un nuevo acuerdo social, cuyo sentido todavía necesita ser elucidado.

A veces, se atribuyen significados diferentes a la responsabilidad social empresarial, según los niveles de desarrollo económico de los continentes. Se la puede concebir, por ejemplo, ya sea como un ejercicio tecnocrático o como una expresión democrática de la responsabilidad. En los países del Norte, se entiende a la responsabilidad social empresarial como un retroceso comparado con los sistemas de protección social, muchísimo más ambiciosos y coercitivos que los códigos de buena conducta. En compensación, en países del Tercer Mundo, se la puede considerar como un progreso, sobretodo en aquellos Estados donde la flexibilidad del trabajo no ofrece cualquier garantía a los trabajadores.

En el segundo grupo, la RSE propiciaría un reequilibrio entre lo económico y lo social, con vistas a alcanzar una armonización mínima de las protecciones sociales iniciadas de modo voluntario y directo por las empresas internacionales en tanto actores económicos privados y no sólo en tanto contribuyentes. Nada más equivocado que esa interpretación. Teniendo en cuenta a los países de América Latina en el análisis, es posible identificar la RSE como uno de los más demagógicos intentos de ocultar la explotación de la fuerza de trabajo, especialmente en los casos de subcontratación y tercerización (Torres, 2000, 2005). El discurso empleado por sus defensores es convincente: La ética, el desarrollo sustentable y la responsabilidad social se fortalecerían mutuamente en las políticas de soporte a una orientación global, pues las empresas ya no se dedicarían exclusivamente a producir riquezas, dejando la cuestión de la armonía social al cuidado de las instituciones públicas. Ellas estarían invirtiendo en proyectos que las instaurarían como agentes inevitables de la regulación de lo económico y de lo social, juntamente con

los poderes públicos. “El bien para la sociedad” y “el interés general” establecidos como nuevas finalidades de las empresas justificarán, a los ojos de éstas, una ampliación de sus prerrogativas. Ellas tendrían ahora la legitimidad para asumir una parte de las atribuciones tradicionales del Estado por medio de prácticas voluntarias y directas de redistribución, en otras palabras, flexibles, en la ausencia de sanciones legales.

Asumiendo las atribuciones del Estado, la RSE va más allá de la mera cuestión del resurgimiento de una figura modernizada del paternalismo con vocación “filantrópica globalizada”. La RSE pone en relieve el problema de una regulación de la economía globalizada asumida por empresas cada vez más poderosas. Desde una perspectiva y según sus intereses, ellas pretenden tener condiciones de regular la economía tan eficazmente como los poderes públicos, en la medida que conciliarían, de modo pragmático, las exigencias de su propio crecimiento con aquellas del progreso social. En este caso, la RSE asumiría necesariamente formas mucho más sistemáticas que la caridad tradicional, vinculada a la figura personal del “patrón benevolente”.

3. El examen crítico de la cuestión no debe detenerse en la calificación moral de los cuadros directivos y en la autenticidad de sus compromisos, tampoco en la evaluación del desempeño societario de las empresas. La calificación técnica de la RSE sobre la cual insisten, a su vez, las empresas de auditoría especializadas, puede ocultar la necesidad de llevar a cabo un análisis de la significación política de las técnicas de RSE sugeridas por las empresas. De hecho, en nombre de la demanda social emergente, que las empresas tienden a reducir a una exigencia de eficacia, ellas pueden justificar una respuesta estrictamente tecnocrática a problemas que competen a decisiones democráticas.

Decidida unilateralmente por los directivos, la RSE empieza, aunque tímidamente, a ser objeto de negociaciones con los sindicatos. Los directivos de la compañía estatal francesa de energía eléctrica EDF y de la multinacional Rhodia, por ejemplo, recientemente firmaron acuerdos con los socios sociales, pero las cláusulas no clasifican las prerrogativas extensibles a los países del Tercer Mundo. Asimismo, la participación de los trabajadores se limita a áreas restringidas y las reformas planteadas buscan favorecer la consideración de los intereses de diversas partes involucradas sin que su representación esté verdaderamente organizada. En ambos casos, el poder del emprendedor para determinar las finalidades de las acciones sociales queda intacto.

Ante la ausencia de un marco jurídico que estipule y establezca los poderes entre las diferentes partes involucradas, las decisiones relativas a los aspectos sociales y ambientales siguen siendo el resultado de

un proceso cuyos interlocutores, aún cuando haya negociación no se encuentran en igualdad. Luego, se puede dudar de la legitimidad democrática de las propuestas de las empresas que, no obstante, conciernen a la vida de los ciudadanos.

La responsabilidad social empresarial puede quitarles a los ciudadanos una parte importante de su propia responsabilidad en términos de solidaridad social y de elecciones ambientales. Por un lado, los Estados están tentados a reducir los encargos fiscales para atraer a los inversores. Por otro, favorecen la participación de las empresas en tanto agentes económicos privados, incitándolas a asumir una parte más o menos importante de la redistribución, de modo voluntario y directo. Ello significa que la fraternidad, como preconiza Bastiat (1848), en su rigurosa crítica a la “fraternidad legal”, surgirá cada vez menos de la libre y espontánea deliberación de los ciudadanos.

Además de los problemas de estabilidad, de dependencia e incluso de corrupción, en caso que la responsabilidad permanezca como poder arbitrario y unilateralmente determinado, el riesgo más grave sigue siendo el despojo de los ciudadanos de su poder para influir sobre las formas de redistribución y de tener en cuenta el bien común. Cuando una potencia cualquiera se encarga de satisfacer el interés general, sin que haya un control democrático, resurge, entonces, el espectro del despotismo esclarecido.

Se debe hacer el análisis de la RSE separando las realizaciones puntuales, eventualmente positivas, de su significado general. En su conjunto, ella conforma un emprendimiento de seducción con vistas a la renovación de la legitimidad del sistema, recuperando y neutralizando las críticas sociales y motivando la participación y la simpatía de segmentos sociales importantes que quieren contribuir para la mejoría de la sociedad. Las dimensiones positivas de la RSE deben ser cuestionadas considerando su carácter instrumental de subordinación de la ética y de la generosidad de los individuos al orden y a la racionalidad económica dominantes.

Bibliografía

- BASTIAT, F. (1848), Justice et fraternité, *Journal des Economistes*, 15 Junho.
- CAPRON, M.; QUAIREL-LANOIZELÉE, F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable: acteurs, enjeux, stratégies*, Paris: La Découverte.
- CATTANI A. D.; SALMON, A. (2006), Responsabilidade social das empresas, En: CATTANI A. D.; HOLZMANN, L. (Org.), *Dicionário de trabalho e tecnologia*, Porto Alegre: Editora da UFRGS, p. 244-248.

- DUVAL, G. (2003), *Le libéralisme n'a pas d'avenir: big business, marchés et démocratie*, Paris: La Découverte.
- SALMON, A. (2002), *Ethique et ordre économique: une entreprise de séduction*, Paris: CNRS Editions.
- TORRES, C. (2000), *Entre o bem-estar social e o lucro*. Dissertação (Mestrado), Programa de Pós-Graduação em Antropologia e Ciência Política, Universidade Federal Fluminense, Rio de Janeiro.
- (2005), Responsabilidade social empresarial: o espírito da mudança e a conservação da hegemonia, En: ADDOR, F.; LIANZA, S. (Org.), *Tecnologia e desenvolvimento social e solidário*, Porto Alegre: Editora da UFRGS.

S

SABERES DEL TRABAJO ASOCIADO

MARIA CLARA BUENO FISCHER - LIA TIRIBA

1. Se utiliza la expresión *saberes del trabajo asociado* para referirse a los saberes producidos por los trabajadores en los procesos de trabajo que se caracterizan por la apropiación colectiva de los medios de producción, por la distribución igualitaria de los frutos del trabajo y por la gestión democrática de las decisiones referentes a la utilización de los excedentes y a los rumbos de la producción. El término concierne al conjunto de habilidades, informaciones y conocimientos originados del trabajo vivo, creados en la propia actividad de trabajo y engendrados y acumulados a lo largo de la experiencia histórica de los trabajadores y trabajadoras que se asocian de forma autogestionaria en la producción de bienes y servicios, contraponiéndose a la lógica del sistema de capital. Abarca a los saberes formalizados en los foros colectivos que articulan las experiencias de trabajo asociado, así como en el ámbito de la investigación y producción científica del conocimiento acerca de las dimensiones técnicas, políticas, económico-filosóficas y culturales del hacer/pensar/rehacer la cotidianidad del trabajo asociado y su relación con el proceso más amplio de producción de la vida social.

Se utiliza la palabra *saber* como sinónimo de *conocimiento*, incluyendo los aspectos materiales, intelectuales y subjetivos presentes en la actividad del trabajo, entendido como resultante de los procesos práctico-teóricos de transformación y comprensión de la realidad humano-social. El concepto se relaciona con las ideas de praxis, saber popular, saberes de la experiencia, conocimiento tácito, trabajo como principio educativo, producción de saberes en situación de trabajo, producción y legitimación de saberes del/en el trabajo.

2. El concepto de *saberes del trabajo asociado* remite al análisis de las relaciones históricas entre trabajo y educación y, específicamente, entre

trabajo y producción de saberes. En su sentido ontológico, se entiende el trabajo como mediación de los seres humanos con la naturaleza y elemento clave de la formación humana. A través del trabajo, objetivan las cosas de la naturaleza y les otorgan humanidad, humanizándose con las creaciones y representaciones que producen sobre el mundo; trabajan de acuerdo con determinada cultura y, al trabajar, producen cultura. En lo que se refiere a la actividad del trabajo como fuente de saberes y su formalización en conocimientos científicos/escolares, Saviani (2007) recuerda que la producción de la existencia humana presupone la aprehensión de las leyes de la naturaleza (lo que luego se constituye como “ciencias de la naturaleza” o “ciencias naturales”), así como la comprensión sistemática de las relaciones que los grupos y clases sociales entablan entre sí (“ciencias sociales”). En estos términos, el “lenguaje” y la “matemática” son instrumentos de expresión, codificación y decodificación de los conocimientos de las leyes que rigen la naturaleza y la sociedad.

Tal como el trabajo, las relaciones entre trabajo, educación y producción de saberes ganaron diferentes configuraciones a lo largo de la historia de la humanidad. La dicotomía “mundo del trabajo” y “mundo de la cultura” se constituye como una marca de la sociedad de clases y, en especial, de la sociedad capitalista, en la cual los que poseen los medios de producción y sus representantes son considerados los poseedores del saber científico, mientras a los vendedores de fuerza de trabajo les toca el saber práctico, adquirido en la experiencia del trabajo vivo. Con la primera Revolución Industrial, ocurrida en el siglo XVIII, los conocimientos científicos y tecnológicos pasaron a ser incorporados como fuerza motriz de la producción capitalista. En ese contexto, la escuela (que, en griego, significa “lugar de ocio”, o sea, local donde una pequeña parte de la población, perteneciente a la clase económicamente dominante, podría pasar el “tiempo libre”) se volvió una institución en la que la clase trabajadora y sus hijos deberían aprehender los conocimientos, valores y actitudes estrictamente necesarios para el trabajo en la fábrica.

Sobre las relaciones entre trabajo y educación, Antonio Gramsci analiza que, aunque la división capitalista del trabajo insista en separar el *Homo faber* del *Homo sapiens*, no hay actividad humana de la cual se pueda excluir totalmente la intervención intelectual. La expresión “gorila amaestrado”, de Taylor, sería una metáfora para señalar que, en cualquier trabajo físico, aún en el más mecánico y degradado, hay un mínimo de actividad intelectual creadora. De acuerdo con el filósofo italiano, en el capitalismo, “el operario u obrero, por ejemplo, no se caracteriza específicamente por el trabajo manual o instrumental, sino por el hecho de que este trabajo se realiza en determinadas condiciones y en determinadas relaciones sociales” (Gramsci, 1982, p. 7). Dado que, en los proce-

sos de trabajo asociado, la fuerza de trabajo no se caracteriza por ser una mercancía, sino que presupone relaciones económico-sociales opuestas a las relaciones capitalistas, se puede inferir que uno de los objetivos de la educación de trabajadores asociados “consiste en elaborar críticamente la actividad intelectual que existe en cada uno en determinado grado de desarrollo, modificando su relación entre el esfuerzo de intelectual-cerebral y el esfuerzo muscular-nervioso, en tanto elemento de una actividad práctica general, que innova continuamente el mundo físico y social, para que sea el fundamento de una nueva e integral concepción de mundo” (Gramsci, 1982, p. 8).

Las experiencias históricas de autogestión revelan que, en la lucha contra la explotación y la degradación del trabajo, no es suficiente que los trabajadores se apropien de los medios de producción. Esas prácticas muestran que hay una necesidad de articulación de los saberes del trabajo, fragmentados por el capital, y de apropiación de los instrumentos teórico-metodológicos que les permitan comprender los sentidos del trabajo y seguir con la construcción de una nueva cultura del trabajo y de una sociedad de nuevo tipo. En sus escritos sobre el movimiento obrero ocurrido en Turín, entre 1919 y 1921, Gramsci analiza los consejos de fábrica, afirmando que las experiencias en las cuales los trabajadores tienen el control sobre la producción representan una “escuela maravillosa de formación de experiencia política y administrativa” (Gramsci y Bordiga, 1977, p. 36). En la “escuela del trabajo” y, especialmente, en las vivencias de trabajo asociado, las personas otorgan sentido a lo vivido o realizado; así, de forma más amplia, es fundamental que transformen sus vivencias anteriores y actuales en experiencias propiamente formadoras.

Experiencia es una palabra proveniente del latín *experientia*, del verbo *experire*, que significa *experimentar*. Lo que se vivencia deja marcas éticas, políticas, culturales y existenciales, además de innumerables saberes. Colectivamente también se vivencian modos de ser, producir y de reproducirse material, social y culturalmente. En esas vivencias, se crean saberes y tradiciones de un grupo, institución, pueblo o clase social. Marie-Christine Josso (2002) distingue experiencia de una vivencia cualquiera. Para la autora, la toma de conciencia del sujeto con respecto a vivencias significativas las hace experiencias propiamente dichas: experiencias formadoras. Una forma de transformación de las vivencias en experiencias ocurre mediante la comprensión del cómo y del por qué se dan determinados modos de hacer, pensar o sentir. Vivencias comprendidas y apropiadas pueden ayudar a cada trabajador y cada colectivo de trabajadores en la construcción o modificación de sus proyectos de vida o de formación. Concepción y práctica estarían conscientemente articuladas en una base sólida para pensar el pasado y el presente y proyectar

el futuro. Así, en la perspectiva de una nueva cultura del trabajo, los saberes del trabajo asociado necesitan ser identificados, reconocidos y legitimados. Esa búsqueda se ubica en la lucha histórica de la clase trabajadora por el reconocimiento y (re)apropiación de los saberes del trabajo producidos a lo largo de su historia colectiva y, por lo tanto, en su afirmación en tanto clase social (Puiggrós y Gagliano, 2004; Revista educação..., 2006).

En la empresa capitalista, las tecnologías de gestión de la fuerza de trabajo, de base toyotista, estimulan intencionalmente al trabajador a reconocer su capacidad activa y creativa en la resolución de problemas que surgen en el trabajo cotidiano. Así se da la incorporación más rápida de nuevas ideas tanto al proceso como al producto del trabajo, resultando, consecuentemente, en mejorías de los niveles de competitividad y productividad del capital. Ello requiere la movilización intensiva de la inteligencia y de la subjetividad del trabajador por el capital. Contradictoriamente, ese contexto propicia condiciones para que el trabajador pueda ampliar la percepción de su capacidad de trabajo y de creaciones individuales y colectivas, lo que puede, a su vez, contribuir para la autovaloración del trabajador y la legitimación y validación de sus saberes, no sólo en los cursos de formación, sino además en los procesos de negociación colectiva o individual de trabajo. La apropiación por parte de los trabajadores de los saberes producidos en situaciones de trabajo asalariado y asociado profundiza su significado histórico y político siempre que esos saberes sean articulados críticamente con los fundamentos científico-tecnológicos del proceso laboral (Santos, 2003).

En las sociedades de clase, en general, los trabajadores interrumpen su escolarización para poder sobrevivir y, así, dejan de apropiarse del saber formal; no obstante, durante esa trayectoria, producen otros saberes, valores y hábitos relacionados al trabajo y a la vida fuera de la escuela. Esos saberes quedan pendientes de crítica y formalización, como un derecho a ser conquistado. Para sujetos comprometidos con iniciativas de trabajo asociado, ocurre la identificación, reconocimiento, análisis, crítica y legitimación de saberes y experiencias producidos en actividades anteriores de trabajo asalariado (empleo o subempleo), en la relación de continuidad y de ruptura con la experiencia y los saberes producidos en el ambiente de trabajo asociado. Se trata, entonces, del desarrollo de la praxis crítica.

El desarrollo de una cultura propia del trabajo asociado se da mientras se reconoce la cultura del trabajo asalariado, sus posibilidades y sus límites históricos, desde la perspectiva de la clase trabajadora. Al reconocer los procesos de continuidad y ruptura, se construye *con* y *entre* los trabajadores el análisis de las relaciones históricas entre lo “viejo” y

lo “nuevo” (de modos de producción de la existencia), en otras palabras, de lo “nuevo” que está naciendo en el seno de lo “viejo” o, aún, de las continuidades y discontinuidades históricas. El trabajo asociado está instituyéndose en el propio contexto de la formación social capitalista y necesita conquistar su espacio en tanto alternativa para la clase trabajadora de liberación de las diversas formas de trabajo enajenado. Los sujetos directa o indirectamente involucrados en experiencias de trabajo asociado están viviendo un proceso de disputa por la legitimación y validación social de ese modo de producción de la existencia. Dicha disputa también ocurre de forma subjetiva, individual y colectiva entre esos sujetos. Son procesos de legitimación y validación de una forma nueva de producir el trabajo y la vida social o de mantenerse apegados al trabajo asalariado y a la cultura capitalista que le corresponde.

3. Con la crisis estructural del empleo y la flexibilización de las relaciones entre capital y trabajo, decurrentes de la reestructuración productiva necesaria al régimen de acumulación flexible, hay una proliferación de organizaciones económicas asociativas de trabajadores/as del campo y de la ciudad. Para reemplazar o contraponerse a la lógica capitalista, desde fines de la década de 1980, a través de la acción colectiva y autogestionaria, los/las trabajadores/as expulsados/as del mercado de trabajo asalariado están ocupando fábricas cerradas, activando su producción y creando asociaciones y cooperativas de producción, consumo y crédito. Los/las trabajadores/as articulan redes de producción y comercialización, complejos cooperativos y cadenas de producción alrededor de un movimiento que, nacional e internacionalmente, se denomina economía solidaria.

El trabajo asociado les presenta el desafío de articular los saberes de la experiencia anteriormente adquiridos y producidos en situación de trabajo asalariado y en otras instancias de las relaciones sociales. Las investigaciones muestran que el conocimiento representa el talón de Aquiles de las organizaciones económicas asociativas, y ello se debe, en gran medida, al hecho de que la clase trabajadora, principalmente en los países periféricos del capitalismo, no ha disfrutado del derecho a la educación básica pública y gratuita (enseñanza primaria y secundaria) prometido por el Estado de bienestar social. También es importante subrayar que, históricamente, como expresión de las contradicciones entre capital y trabajo, se ofreció a la gran mayoría de la clase trabajadora una educación cuyo objetivo es ajustarla a las “necesidades del mercado”, es decir, del capital (Fischer, 2004).

La educación/formación en economía (popular) solidaria se contraponen a los proyectos educativos del capital, que se presentan en las formas de *educación para la empleabilidad* (hacer que la fuerza de trabajo

sea vendible en el mercado), *educación para el emprendedurismo* (para estimular la “gestión del propio negocio”) y *educación para el (falso) cooperativismo* (para garantizar la nueva cadena productiva requerida por la acumulación flexible). Con perspectivas político-pedagógicas distintas del capital, la *pedagogía de la producción asociada* se presenta como un campo teórico-práctico que busca el estudio y la concretización de los procesos educativos cuyos objetos de acción e investigación son la socialización, producción, movilización y sistematización de saberes dirigidos al fortalecimiento de actividades económicas basadas en la autogestión del trabajo y de la vida en sociedad, contribuyendo para la formación humana omnilateral y la emancipación de la clase trabajadora (Tiriba, 2001, 2004). Como condición fundamental para la producción y realización de saberes *desde y hacia* el trabajo asociado, en el ámbito de la pedagogía de la producción asociada, está la naturaleza de las mediaciones político-pedagógicas construidas entre los sujetos directamente involucrados en la realización del trabajo, investigadores y asesores.

Entre los fundamentos teórico-metodológicos para el desarrollo de la investigación y formación acerca de la producción de saberes del trabajo asociado, se subrayan las contribuciones políticas, éticas y epistemológicas de la educación popular y de la investigación participante (Brandão y Streck, 2006). Vinculadas a las luchas emancipadoras latinoamericanas, esas contribuciones han alimentado procesos de sistematización de experiencias y, por lo tanto, de saberes de trabajo asociado y proyección de estrategias político-pedagógicas en el campo de la economía solidaria. Los aportes de la Ergología, de origen francesa, especialmente el *dispositivo a tres polos* (Schwartz, 2001; Schwartz y Durrive, 2007), han presentado elementos para pensar la investigación y la formación acerca de saberes del trabajo asociado que, de cierto modo, entran en relación de complementariedad con el patrimonio de la educación popular y de investigación participante. En ese dispositivo, el primer polo se refiere a los saberes académicos. El segundo polo es el de los saberes de la experiencia, generados en la actividad de trabajo. El tercero se refiere a las disposiciones ética y epistemológica de los sujetos involucrados en los otros dos polos para reconocer la limitación de su conocimiento y, así, aprender con el otro, permitiendo cuestionamientos mutuos de los conceptos y de los saberes producidos en la actividad de trabajo.

Bibliografía

BRANDÃO, C. R.; STRECK, D. (Org.) (2006), *Pesquisa participante: o saber da partilha*, São Paulo: Idéias e Letras.

- FISCHER, M. C. B. (2004), Notas sobre saberes da experiência e a constituição de empreendimentos econômico solidários, *Ciências Sociais*, UNISINOS, v. 40, n. 164, jan./jun., p. 139-151.
- GRAMSCI, A. (1976), *Democracia operária: partidos, sindicatos, conselhos*, Coimbra: Centelha.
- (1982), *Os intelectuais e a organização da cultura*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- GRAMSCI, A.; BORDIGA, A. (1977), *Debate sobre los consejos de fábrica*, Barcelona: Anagrama.
- JOSSO, M-C. C. (2002), *Experiências de vida e formação*, Lisboa: Educação Formação.
- PUIGGRÓS, A.; GAGLIANO, R. (Dir.) (2004), *La fábrica del conocimiento: saberes socialmente productivos en América Latina*, Rosario: Homo-sapiens.
- REVISTA EDUCAÇÃO UNISINOS (2006), Edição especial: produção e legitimação de saberes para e no trabalho, São Leopoldo, v. 10, n. 2, maio/ago.
- SANTOS, E. H. (2003), Processos de produção e legitimação de saberes no trabalho. En: GONÇALVES, L. A. O. (Org.), *Currículo e políticas públicas*, Belo Horizonte: Autêntica, p. 29-39.
- SAVIANI, D. (2007), Trabalho e educação: fundamentos ontológicos e históricos, *Rev. Bras. Educ.*, v. 12, n. 34, p. 152-165. Disponible en: <<http://www.scielo.br/scielo>>. Consulta en: 18 mayo 2008.
- SCHWARTZ, Y. (Dir.) (2001), *Le paradigme ergologique ou un métier de philosophie*, Toulouse: Octarès.
- SCHWARTZ, Y; DURRIVE, L. (Org.) (2007), *Trabalho e ergologia: conversas sobre a atividade humana*, Niterói, RJ: Editora da UFF.
- TIRIBA, L. (2001), *Economia popular e cultura do trabalho: pedagogia(s) da produção associada*, Ijuí: Unijuí.
- (2004), Ciência econômica e saber popular. Reivindicar o “popular” na economia e na educação. En: TIRIBA, L.; PICANÇO, I., *Trabalho e educação: arquitetos, abelhas e outros tecelões da economia popular solidária*, Aparecida, Idéias e Livros.

SEGURIDAD SOCIAL

CLAUDIA DANANI

1. Con este término se designa simultáneamente a las garantías o incertidumbres que conforman las condiciones de la vida social y personal en las sociedades modernas (capitalistas), a las que se reconoce origen en

las formas de organización y funcionamiento de éstas; y al conjunto de intervenciones e instituciones, principalmente estatales, diseñadas para enfrentarlas. Las condiciones de vida incluidas en el campo y la problemática de la seguridad social se caracterizan por su contenido sociolaboral y económico y por su directa vinculación con el terreno de las necesidades sociales. Por tal motivo, la *seguridad social* compromete aspectos como el trabajo, la igualdad y desigualdad sociales y la *solidaridad*; campos como el de las políticas e instituciones estatales (principalmente la política laboral y la política social), y el de los derechos sociales; y actores sociopolíticos como el sindicalismo.

2. Dado que la industrialización capitalista significó simultáneamente la movilización de la fuerza laboral como mano de obra libre y la destrucción de las formas tradicionales de trabajo y subsistencia, la incertidumbre (*inseguridad*) respecto de la reproducción de la vida es un rasgo de las sociedades modernas. Así, la desorganización y eliminación de las formas de trabajo agrícola, la caducidad de la regulación de los gremios, hermandades y cofradías; la limitación de los alcances de la protección familiar; de la ayuda parroquial o del paternalismo del señor; todos ellos fueron procesos que dieron por resultado que entre los siglos XVI y XIX esas capas institucionales fueran arrasadas (de forma total o parcial, según el caso; paulatina o súbitamente) por la construcción de las sociedades de mercado y por la consolidación de los mercados de trabajo. Sobre la base de ese proceso histórico general, los antecedentes más precisos de la *seguridad social* (también como proceso histórico y como expresión) suelen ubicarse entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX, remontándose en el primer caso a la creación del seguro social en la Alemania bismarckiana y en el segundo a la adopción del término por parte de organizaciones internacionales, especialmente al finalizar la Primera Guerra Mundial.

El aseguramiento fue consagrado como seguro nacional por primera vez en Alemania en 1883, bajo la denominación de *seguro social*. La historia atribuye su creación al Primer Ministro Otto von Bismarck en los momentos iniciales de la fundación del estado alemán. Desde entonces su característica fue el haber constituido una forma colectiva y obligatoria de ahorro en la que confluyeron trabajadores, empleadores y, eventualmente, el Estado, para proveer protección a los primeros ante los riesgos a los que los somete la vida laboral. Considerado como “técnica”, el aseguramiento realizó dos tareas simultáneamente: en primer lugar, sustituyó el mutualismo obrero, que había tenido amplia difusión hasta entonces pero que se hallaba debilitado por defectos de cálculo, por las desigualdades entre grupos ocupacionales o de edad, etc. que no pudieran ahorrar o proveer a su propia protección; e instaló en su lugar

un sistema que introdujo como novedades la permanencia, el alcance nacional y la obligatoriedad (de Swaan, 1992: 176). En segundo lugar, desde el punto de vista político e ideológico desplazó la idea de “solidaridad de clase”, propia de las organizaciones obreras, y puso en su lugar la de “solidaridad entre clases” (por la obligatoria contribución de los empleadores). Debido a esos contenidos político-ideológicos, puede decirse que la iniciativa fue parte de los intentos de despolitización de la cuestión social y de las condiciones de vida, transformando los riesgos de la vida obrera en cuestión de contrato entre particulares y de cálculo actuarial (Donzelot, [1984] 2007). Ello fue particularmente significativo en un país como Alemania, intensamente convulsionado por una movilización de las clases trabajadoras que excedía lo reivindicativo, ya que existía allí el Partido Socialista más organizado y numeroso de Occidente. En los cincuenta años siguientes el seguro social alemán inspiraría innumerables experiencias en Europa y América, principalmente.

Al término de la Primera Guerra Mundial, en 1919 fue creada la Organización Internacional del Trabajo. Su Carta Constitutiva recogió algunas lecciones aprendidas por las potencias mundiales alrededor del peligro que las malas condiciones de trabajo y de vida acarrearán para la paz mundial y para la sobrevivencia de los propios gobiernos nacionales, habida cuenta de que al término de la guerra había triunfado la Revolución Bolchevique. Ese reconocimiento y aprendizaje se expresaron en la declaración de que eran propósitos de la organización la promoción de protecciones contra el desempleo, las enfermedades, los accidentes de trabajo y la vejez; y la defensa de la libertad sindical y del salario. Cuando ya casi terminaba la Segunda Guerra Mundial, en la Conferencia Internacional del Trabajo realizada en Filadelfia se aprobaron, entre otras, las recomendaciones N° 67 y N° 69 de la OIT (las recomendaciones son acuerdos que, una vez aprobados, se convierten en referencia para los países miembros, aunque no son obligatorios como sí lo son los convenios). Esas recomendaciones estipularon el reconocimiento del derecho a la seguridad social y a la atención médica, respectivamente, y se han convertido en referencia obligada en la historia del desarrollo de la seguridad social mundial.

Finalmente, suele mencionarse al Informe Beveridge como hito en el desarrollo de la seguridad social moderna. Se trató de un informe elaborado y presentado al gobierno británico en diciembre de 1942 por William Beveridge, conteniendo un plan de protección social para toda la población, a poner en marcha en la segunda posguerra. Aunque en los últimos años se debate acerca del carácter efectivamente protector y universalista de la propuesta, suele reconocerse en este documento un antecedente de importancia por su propuesta de un mínimo nacional

indiferenciado, con servicios financiados mediante contribuciones y otros (como la salud) mediante rentas generales. Habida cuenta de este desarrollo, en la actualidad el concepto de seguridad social es considerado desde distintas perspectivas: una perspectiva sociopolítica, desde la perspectiva de las políticas públicas y de la sociología y filosofía políticas.

Desde una perspectiva sociopolítica, en cuyo caso su opuesto –la inseguridad social– subraya el hecho de que las incertidumbres y garantías para la reproducción de la vida se distribuyen desigualmente en la sociedad, siendo las clases trabajadoras (o no propietarias) las que estructuralmente enfrentan más y mayores incertidumbres y gozan de menos y menores garantías. En esta acepción cobra máxima relevancia la noción de *riesgo social*, al que puede entenderse como toda circunstancia, socialmente generada, que compromete la capacidad de los individuos de llevar adelante su propia vida. Beck afirma: “Las riquezas se acumulan arriba, los riesgos abajo” (1998, p.25), con lo que marca el hecho de que la seguridad e inseguridad social es una parte de las luchas seculares entre condiciones de igualdad y de explotación. Esta perspectiva pone el tema en el marco de las discusiones contemporáneas sobre la *cuestión social*.

Desde la perspectiva de las políticas públicas, la *seguridad social* designa al área estatal cuyas políticas e instituciones se especializan en el desarrollo de intervenciones que organizan la atención de las contingencias mencionadas anteriormente, mediante formas diversas de distribución de las consecuencias económicas de padecer los riesgos. La seguridad social construyó esa atención como derecho a la protección (derechos de distintos tipos y alcances) y asume distintas formas de organización (aseguramiento, asistencia o ambas), de financiamiento (contributivo, por rentas generales) y de cobertura (mutualización completa, cajas separadas), todas ellas más o menos predominantes o combinadas. En esta perspectiva, la Seguridad Social (generalmente consignada con mayúscula) constituye un sector de las políticas públicas y, especialmente, de las políticas sociales, que ha tendido a desarrollarse a la par que se afianzaba el carácter público (estatal) que se reconoció a las condiciones de vida; ese proceso significó a su vez la estatalización de intervenciones hasta entonces asumidas por la filantropía. Cabe mencionar que en esta misma perspectiva a menudo se utiliza el término seguridad social como sinónimo de política social, confundiendo la parte con el todo.

Desde la perspectiva de la sociología y filosofía políticas, en cuyo caso se hace referencia a la relación entre principios doctrinarios y formas de organización, estableciendo una relación con las tradiciones del pensamiento político y social. Cuando se utiliza el concepto en esta perspectiva, se hace alusión a una corriente de pensamiento que propone la provisión de garantías de medios de vida de manera universal, como par-

te de los derechos de ciudadanía. En este caso, se considera que la seguridad social se corresponde con la tradición socialista o social-demócrata y que, inspirada en ideales democrático-igualitarios, se contrapone con el *seguro social* y la *asistencia social*. La contraposición con el seguro social obedece a que sus características organizativas, en las que suele tener fuerte presencia el sindicalismo, hacen que se lo conciba como una forma de protección social asociada a corrientes conservadoras, pues recoge la forma de organización gremial (estamental) de la Edad Media (por esa razón, denominada *corporativa*). La contraposición con la Asistencia Social, finalmente, deviene de considerar a esta última como una modalidad de intervención social propia de la tradición liberal, en la que la protección social no es un derecho sino una “respuesta” frente a necesidades comprobables (comúnmente conocida como *residual*).

3. Las discusiones sobre la seguridad social participan de los debates acerca del sentido histórico y la “función” que se imputan a las políticas estatales en su conjunto. Se destacan algunas corrientes en ese campo de análisis.

Las corrientes liberales postulan el carácter redistributivo y protector de las políticas e instituciones de seguridad social, valorándolo positivamente siempre que se mantenga la moderación de esa distribución de riesgos y que los beneficios se vinculen con el esfuerzo personal. Por contraposición, las corrientes radicales, principalmente de inspiración marxista, atribuyen a la seguridad social la función de aumentar la productividad, “...elevant la moral y reforzar la disciplina...” (O’Connor, [1973] 1981: 190); con ello se sitúa a la seguridad social en el marco de las dos principales funciones del Estado capitalista: la acumulación y la legitimación.

Otro aspecto alrededor del cual se aglutinan puntos de controversia es el de los procesos históricos que han dado lugar a la conformación de estos sistemas. Al respecto, se registran posicionamientos con cierto parecido con los identificados en el caso anterior. Así, las corrientes liberales definen a estos sistemas como ejemplos de la evolución y racionalidad crecientes de las sociedades modernas, en el marco de las cuales las instancias gubernamentales y las clases dirigentes van ampliando y mejorando las condiciones de vida de las clases populares. Por su parte, la tradición radical la entiende como resultado de las luchas llevadas adelante por las clases trabajadoras, que acceden a las protecciones específicas como derechos conquistados. Tal como señala Topalov (2004) para la política social, una correcta conceptualización de la seguridad social debe considerar el carácter complejo y contradictorio de estos procesos, identificando en cada caso los elementos –siempre presentes– de iniciativas “desde arriba” y demandas “desde abajo”.

4. En el inicio del siglo XXI la seguridad social enfrenta un reto principal que atraviesa todas sus perspectivas: la de proveer garantías y certidumbres a los más amplios sectores de la población, en condiciones de accesibilidad y calidad compatibles con la capacidad de satisfacción de necesidades de las sociedades modernas. En este aspecto, la seguridad social constituye un problema central para la economía social y solidaria, como conjunto de prácticas que pugnan por una economía institucionalizada de manera más solidaria, con predominio de los principios de reciprocidad y redistribución progresiva por sobre el de mercado,

En las últimas décadas la urgencia de dar cumplimiento satisfactorio a este desafío se ha incrementado por la profunda transformación que el neoliberalismo impuso en las condiciones de trabajo y de vida y en los sistemas de protección; en efecto, el deterioro general de la condición laboral ha alcanzado niveles de gravedad inusitada, tanto por las condiciones inmediatas de trabajo como por la destrucción de instituciones que, aún contradictoriamente, habían sido mínimamente protectoras durante el ciclo del *Estado social*. (idem) Específicamente para la seguridad social, esa “transformación destructiva” de las instituciones se expresó en las propuestas del “*social risk management*” [gestión del riesgo social] presentado por el Banco Mundial, por las cuales se incentivó el mercado de seguros privados, con altos costos sociales por la selección adversa y la pulverización de mecanismos solidarios sobre la que se asentó (Sojo, 2001). Adicionalmente, una parte muy importante de ese deterioro, y que impacta principalmente en los sistemas de seguridad social, es el referido a los niveles de desempleo y a la precarización del trabajo, pues ambas constituyen vías por las cuales contingentes numerosos de trabajadores y sus familias son privados de sistemas institucionalizados, públicos y colectivos de protección.

En virtud de ello, desde principios de la década de 1990 se ha intensificado el debate acerca de cuál debería ser el diseño de un sistema de seguridad social que sea capaz de brindar protección independizándose de la condición salarial, a la vez que evite que ello implique la legitimación de las condiciones de ilegalidad, no registración y precarización que afectan a muy importantes segmentos de trabajadores en todo el mundo.

Bibliografía

- BECK, Ulrich. (1998): *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Paidós. España
- CASTEL, R. *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Paidós. Buenos Aires

- DE SWAAN, A. (1992): *A cargo del Estado*. Ediciones Pomares-Corregidor. Madrid.
- DONZELOT, J. ([1984], 2007): *La invención de lo social. Ensayos sobre la declinación de las pasiones políticas*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- ESPING-ANDERSEN, G. ([1990] 1993): *Los tres mundos del Estado de Bienestar*. Edicions Alfons El Magnànim/Generalitat Valenciana/Diputació Provincial de València. Valencia.
- MESA-LAGO, C. (1978): *La seguridad social en América Latina*. Pittsburgh. University of Pittsburgh
- O'CONNOR, J. ([1973] 1981): *La crisis fiscal del Estado*. Península. Buenos Aires
- POLANYI, K. ([1957] 2001) *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- SKOCKPOL, T. (1995): *Social Policy in the United States. Future Possibilities in Historical Perspective*. Princeton University Press. New Jersey.
- SOJO, A. (2001): "El combate a la pobreza y la diversificación de riesgos: equidad y lógicas del aseguramiento en América latina". En: *Revista Socialis N°5*. Rosario, Argentina.
- TOPALOV, Ch. (2004): "De la cuestión social a los problemas urbanos: los reformadores y la población de las metrópolis a principios del siglo XX". En: DANANI, C. (compiladora): *Política Social y Economía Social: debates fundamentales*. UNGS/Fundación OSDE/Editorial Altamira. Buenos Aires. Pág. 41-71.

SOCIEDAD PROVIDENCIA

PEDRO HESPANHA - SÍLVIA PORTUGAL

1. El concepto de Sociedad providencia es un concepto relacional en el sentido de que su contenido se define por relación con el concepto de Estado providencia. Si éste se refiere a la forma del Estado moderno caracterizada por la provisión de un conjunto más o menos extenso de ayudas sociales a sus ciudadanos, la Sociedad providencia se refiere, a su vez, a la parte de la sociedad civil (familias, grupos sociales, comunidades territoriales y organizaciones) que cuida de sus miembros en complemento o sustitución del Estado. Es más, el destino de la Sociedad providencia parece depender de los cambios y reformas ocurridos en el propio Estado: ella tenía un rol casi exclusivo de protección social

hasta el surgimiento del Estado providencia (Sociedad providencia premoderna), en el período de consolidación de éste, la Sociedad providencia reduce su acción limitándose a complementar la ayuda estatal (Sociedad providencia moderna) y, por fin, con la crisis y las reformas del Estado providencia se convoca nuevamente a la sociedad civil para (re)asumir muchas de las funciones que el Estado enajena (Sociedad providencia posmoderna).

En tanto concepto relacional, una primera observación es que no resulta útil aplicarlo a las sociedades donde no haya un Estado providencia o donde éste sólo esté en una fase embrionaria. En esas sociedades, la ayuda no proviene del Estado sino de otras fuentes –redes sociales, grupos primarios, sistema clientelístico, organizaciones internacionales, etc.– y en ellas predominan sistemas informales de protección, quizá pobres, pero en general eficientes. Sólo en algunas partes del mundo, principalmente en aquellas afectadas por guerras, epidemias o cataclismos, no se pudo consolidar sistemas informales de apoyo y prevalecen regímenes de inseguridad (Gough y Wood, 2004). No obstante, lo más común es la coexistencia de sistemas de *welfare* estatal con sistemas societales de protección informal y, en esas circunstancias, el concepto de Sociedad providencia puede ser adecuado para poner en evidencia las interrelaciones y porosidades que interceden entre la ayuda pública y la ayuda informal, más que nada en la escala micro de la utilización de las ayudas por los individuos y familias. Varios estudios han mostrado precisamente cómo las familias logran maximizar el efecto de las ayudas combinando varias fuentes públicas y privadas de rendimiento (empleo garantizado, empleo precario, trabajo informal y prestaciones sociales).

En este sentido, son preferibles las conceptualizaciones más antropológicas de Sociedad providencia. Es el caso de la de Boaventura de Sousa Santos, pensada para analizar una sociedad –la portuguesa– caracterizada, precisamente, por combinar una provisión estatal débil con una fuerte presencia de la protección informal. Éste definió la Sociedad providencia como “las redes de relaciones de interconocimiento, de reconocimiento mutuo y de entreayuda basadas en lazos de parentesco y de vecindad, a través de los cuales pequeños grupos sociales intercambian bienes y servicios según pautas no mercantiles y con una lógica de reciprocidad semejante a la de la relación de don estudiada por Marcel Mauss” (Santos, 1993, p. 46).

El concepto de *welfare society* se ha expuesto a diversos equívocos provenientes, en su mayoría, de los propios equívocos de la distinción entre Estado y sociedad civil. Éstos introdujeron el pensamiento moderno occidental, específicamente los supuestos de que la sociedad civil reemergente es de la misma índole que la sociedad civil liberal clásica y de

que la Sociedad providencia no puede ser sino otra cara del Estado. Ahora, ésta puede ser, tal como los movimientos sociales que están en su origen, emancipadora y orientada por preocupaciones pos-burguesas y antimaterialistas.

El rol que las teorías políticas le reconocen al Estado en términos de protección social determinó cómo analizan la Sociedad providencia. La teoría política liberal defiende un rol residual, de intervención correctiva excepcional y limitada, al cual le corresponde la idea de que la esencia de la Sociedad providencia es liberar, autonomizar y responsabilizar la sociedad, evitando que el Estado destruya las solidaridades en las relaciones humanas y convierta a los ciudadanos en dependientes de sí mismos. Para algunos, la Sociedad providencia conforma la antítesis del Estado providencia y no una parte constituyente de su evolución (Rodger, 2000). Sea como sea, la argumentación de que los gobiernos utilizan para fundamentar las reformas, los cortes y las privatizaciones en las políticas sociales es bastante menos sofisticada e invoca casi exclusivamente la ineficiencia del Estado en la respuesta a las necesidades sociales de los ciudadanos.

A su vez, las social-democracias han concebido el rol del Estado como una intervención de primera línea, basada en derechos universales que éste debe respetar y cumplir. Dada esta centralidad del Estado, a la sociedad le corresponde un rol providencial muy reducido, esperándose que, de este modo, quede liberada para desarrollar formas más avanzadas de democracia y de bienestar. No obstante, como se señaló, la sociedad civil social-democrática quedó muy por debajo de lo esperado, y se hizo demasiado pasiva, sin encontrar formas creativas de asociación con el Estado, sin renovar las formas de participación e iniciativa local, sin tampoco involucrar suficientemente al tercer sector.

2. El concepto de Sociedad providencia ha sido aplicado con éxito principalmente en los análisis acerca de la especificidad de un modelo (semi)periférico de producción de bienestar, donde gran parte de la protección social no pasa por el Estado. Su utilización ha permitido subrayar la importancia de la protección social informal, cuestionando los análisis tradicionales, contruidos fundamentalmente a través de un enfoque en la provisión estatal. La valoración de la protección ofrecida por los lazos informales permitió cuestionar modelos analíticos y remarcar la complejidad de los arreglos institucionales en la provisión del bienestar, que distinguen a las sociedades de desarrollo intermedio.

A pesar de la controversia existente entre los juicios acerca de las contribuciones de la Sociedad providencia que, por un lado, señalan su vitalidad e importancia y, por otro, la muestran como un recurso

esporádico, diversos estudios han demostrado su rol activo en la satisfacción de las necesidades de bienestar de los individuos.

Las investigaciones empíricas en este dominio han revelado el rol preponderante de la Sociedad providencia en el acceso a recursos como la vivienda y el empleo, identificado su capacidad de respuesta en el ámbito de los cuidados a la población dependiente (niños, personas mayores, discapacitados, enfermos mentales) y subrayado la diversidad de su intervención y su versatilidad. Ellas muestran que la acción de la Sociedad providencia permite suplir necesidades en ámbitos en los cuales el Estado y el mercado no figuran o son deficitarios, y permite, además, acceder a recursos que, de otro modo, serían inaccesibles a los individuos.

Las descripciones de la intervención de la Sociedad providencia en los países del Sur y, especialmente en Portugal, han permitido identificar algunas de las principales características de la provisión informal de bienestar, así como identificar a los actores más activos del proceso. Las investigaciones han revelado, sistemáticamente, que los lazos de parentesco y las solidaridades familiares son los grandes sostenes de la Sociedad providencia y que, en el seno de la familia, las mujeres son los elementos cruciales por el trabajo que llevan a cabo, así como por el rol que cumplen en la movilización de las redes.

Comparada a la provisión ofrecida por otras esferas, la Sociedad providencia resulta flexible, espontánea y autónoma. No obstante, al estar fundada sobre relaciones sociales particularistas, de parentesco, vecindad, amistad y otras, la protección ofrecida es restringida y excluye a los que están fuera del lazo relacional. De este modo, se ha subrayado la importancia de no ver sus contribuciones como sustitutos de la provisión estatal, basada en derechos sociales y en reglas de equidad.

Las virtudes de la Sociedad providencia son, en gran medida, las principales responsables por sus problemas. Por un lado, si la plasticidad y espontaneidad sostienen una elevada capacidad de respuesta de los lazos sociales, a la vez demuestran una enorme fragilidad, dado que los arreglos informales en los cuales se basa la acción de la Sociedad providencia están sistemáticamente sujetos a contingencias e imprevistos que hacen que la protección ofrecida sea errática, de modo tal que no se permite desechar otras formas de provisión de bienestar.

Por otro lado, las interacciones y los intercambios sujetos a la intervención de la Sociedad providencia obedecen a modelos complejos de normas, cuyos principios son, muchas veces, contradictorios entre sí y generadores de tensiones y conflictos. Si los estudios empíricos muestran que la triple obligación de “dar, recibir y retribuir” estructura las prácticas y representaciones de los actores, ellos revelan además la complejidad por detrás de este enunciado.

Reciprocidad, obligación, igualdad, autonomía –las normas son claras, pero su análisis detallado revela contradicciones, resistencias y conflictos. La norma de la reciprocidad choca con la asimetría de los intercambios observados hoy, por ejemplo, en las relaciones intergeneracionales, en las cuales el desequilibrio es patente y favorece las generaciones más jóvenes. El sentimiento de obligación y deber hacia el otro entra en conflicto con el primado de la libertad y la afectividad que actualmente moviliza a las relaciones sociales. La dependencia de los apoyos pone en cuestionamiento la autonomía individual. El principio de igualdad es aplastado por las desigualdades sociales y sexuales que pasan por toda la intervención de la Sociedad providencia.

La cuestión de la reproducción de las desigualdades es un elemento fundamental para la discusión de este concepto. Por un lado, las investigaciones empíricas revelan que la protección informal reproduce las desigualdades sociales entre individuos y familias, sea en términos de cantidad de apoyos prestados, sea en términos de contenidos y significados de las ayudas. Por otro lado, muestran cómo la obligación de “cuidar a los suyos” se encuadra en las representaciones de todos, pero sobre todo en las prácticas de las mujeres.

Los costos de la acción de la Sociedad providencia recaen, esencialmente, sobre las mujeres, a quienes se les sigue otorgando la responsabilidad del trabajo doméstico y el cuidado de los dependientes. Los estudios han mostrado claramente el modo como las solidaridades femeninas sostienen a la producción informal de bienestar, asegurando la reproducción cotidiana de las familias y fomentando las redes de ayuda mutua.

De este modo, el desafío puesto hoy en el análisis de la Sociedad providencia consiste en evaluar en qué medida su acción tiene o no potencialidades de emancipación. Si los análisis provenientes del Sur de Europa han remarcado la dimensión vertical y la asimetría, subrayando la importancia del clientelismo y del particularismo en el acceso a los recursos, sabemos también que las relaciones basadas en el don pueden generar relaciones horizontales de asociación. Es importante debatir esta cuestión junto con una reflexión acerca de la articulación de la Sociedad providencia con otras esferas de producción de bienestar, más específicamente la estatal, así como una identificación de los contextos en los que su acción es más dinámica.

Los trabajos de campo en este área muestran, por un lado, que en contextos de extrema precariedad, la Sociedad providencia es inoperante. Faltan las condiciones mínimas que permiten el desarrollo de las ayudas solidarias: disponibilidad de tiempo para ayudar (se dedica el tiempo a actividades de sobrevivencia básica), disponibilidad de recursos

materiales para viabilizar la ayuda (para ayudar, hace falta tener algunos recursos) y cohesión social (diversas comunidades tradicionales pueblerinas o barriales urbanas presentan una fragmentación que debilita el espíritu de ayuda mutua). En estos contextos, los costos de oportunidad para la inversión en solidaridades son demasiado elevados y desestimulan esa inversión (Hespanha et al., 2000).

Por otro lado, los estudios revelan también la existencia de contextos socio-espaciales donde se acumulan factores limitantes para el funcionamiento de la Sociedad providencia, a la par de otros contextos que favorezcan ese funcionamiento. Por ejemplo, cuando la Sociedad providencia se basa en un modelo de desarrollo estancado –con una proporción relativamente elevada de la población viviendo de la agricultura y con una proporción igualmente alta de mujeres realizando tareas domésticas– y, simultáneamente, en estándares demográficos conservadores, entonces estamos claramente ante una combinación regresiva de factores que afectan gravemente el rol providencial de la sociedad. Cuando, al contrario, la tasa de actividad femenina es más elevada y se consigue conciliar trabajo fuera del hogar con trabajo doméstico, al existir medidas de política y apoyos institucionales favorables, entonces nos encontramos ante una combinación claramente progresiva en la cual la Sociedad providencia se muestra más activa (Hespanha y Portugal, 2002).

La Sociedad providencia enfrenta desafíos inconmensurables en esta fase de reestructuración del Estado providencia y no está claro cuánto le impactará a mediano plazo esta creciente reducción de la función providencial del Estado, tanto en países de tradición liberal como en países de tradición social-democrática. Hay señales de que ella va a encargarse de parte de las funciones desechadas por el Estado, principalmente si ello conlleva compensaciones financieras, y en este caso es importante saber si la naturaleza y calidad de los servicios prestados van a sufrir cambios visibles. Dado que prevalecerá la lógica de mercado, se espera que la clientela de esos servicios se constituya de las capas menos afluentes de la sociedad y que las organizaciones que los prestan sean obligadas a depender de la ayuda financiera del Estado. Siempre que eso no sea posible, la reducción del Estado puede desencadenar una reacción defensiva de la Sociedad providencia a través de una reanudación de los procesos de producción informal con un retroceso irreparable de la filosofía universalista y un enorme impacto negativo en la vida de las familias y de las comunidades, como ocurrió en Inglaterra después de las reformas conservadoras de los años 80.

Sin embargo, el retroceso del Estado social puede desencadenar una mayor movilización de la sociedad a través de la irrupción de movimientos sociales que presionen las instituciones políticas y los gobier-

nos a acoger las reivindicaciones sociales más elementales de la población, tal como ocurre en los países donde el Estado providencia es débil o poco fiable (Jacobi, 1993). Allí, la institucionalización de los movimientos sociales democráticos a través de organizaciones no gubernamentales o del tercer sector es particularmente visible en el ámbito de las políticas sociales, donde diversas organizaciones se movilizan para asegurar las diferentes modalidades de protección social de que las franjas más pobres de la población carecen (Gohn, 1997).

Existe el riesgo de cooptación por el Estado, en el sentido de revertir en su propio beneficio el trabajo de las organizaciones, pero éstas lo contradicen. Esto se da, por un lado, a través de una práctica de trabajo en asociación involucrando a redes ampliadas de socios dirigidas al aumento de su poder de negociación, por otro, a través de un fuerte arraigo en los movimientos que las originaron o en las comunidades que los apoyan para que no se desvinculen de su base social. Según Santos, estamos ante “una Sociedad providencia transfigurada que, sin dispensar el Estado de las prestaciones sociales que lo obliga a la reivindicación de la ciudadanía social, sabe abrir cambios propios de la emancipación y no se resigna a la tarea de llenar las brechas del Estado y, así, participar, de forma benévola, de la ocultación de la opresión y del exceso de regulación” (Santos, 1994, p. 239).

Bibliografía

- GOHN, M. G. (1997), *Teorias dos movimentos sociais*, São Paulo: Edições Loyola.
- GOUGH, I.; WOOD, G. (2004), *Insecurity and welfare regimes in Asia, Africa and Latin America*. Social policy in development contexts, Cambridge: Cambridge University Press.
- HESPAÑA, P. ; PORTUGAL, S. (2002), *A transformação da família e a regressão da Sociedade-Providência*, Porto: Comissão de Coordenação da Região Norte.
- HESPAÑA, P.; MONTEIRO, A.; FERREIRA, A. C.; RODRIGUES, F.; NUNES, M. H.; HESPAÑA, M. J.; MADEIRA, R.; HOVEN, R. V. D.; PORTUGAL, S. (2000), *Entre o Estado e o mercado*. As fragilidades das instituições de protecção social em Portugal, Coimbra: Ed. Quarteto.
- JACOBI, P. (1993), *Movimentos sociais e políticas públicas*, São Paulo: Cortez.
- RODGER, J. (2000), *From a welfare state to a welfare society*, London: Mac-Millan.
- SANTOS, B. S. (1993), O Estado, as relações salariais e o bem-estar social na periferia: o caso português. En: SANTOS, B. S., (Org.), *Portugal: um retrato singular*, Porto: Afrontamento.

SANTOS, B. S. (1994), *Pela mão de Alice*, Porto: Afrontamento.

— (1995), Sociedade-Providência ou autoritarismo social? *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 42, p. i-vii.

SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

BENOIT LÉVESQUE

1. La Sociología Económica se define como el conjunto de las teorías que buscan explicar los fenómenos económicos a partir de elementos sociológicos y como disciplina capaz de pensar los hechos económicos sociológicamente. Es inseparable de la Sociología general, en la medida que “el rasgo característico de la sociedad moderna es presentarse bajo la apariencia de una sociedad económica”, de modo que la “reflexión acerca de las relaciones entre lo económico y lo social puede ser caracterizada como la tarea central de la sociología y de las ciencias sociales” (Caillé, 1994, p. 9). Desde esta perspectiva, se puede identificar una “sociología general de la economía” y una “sociología económica” (Cusin y Benamouzig, 2004). La primera corresponde a una sociología del capitalismo como “sistema económico y social” (Trigilia, 2002), o lo que Weber (1959) denominaba “ciencia de la economía social” (*die sozialökonomische Wissenschaft*). La segunda, la Sociología Económica, que remonta igualmente a los fundadores de la Sociología, busca dar cuenta “de los principales hechos identificados por la ciencia económica”, aplicándoles “una perspectiva radicalmente diversa y un tipo bastante inédito de análisis institucional” (Smelser y Swedberg, 1994, p. 65). No obstante, como la Sociología supone que “el mundo social está presente en cada acción económica” (Bourdieu, 2000), no hay frontera fija entre la “sociología general de la economía” y la Sociología Económica.

2. Weber y Durkheim analizaron la posibilidad de un abordaje sociológico de la economía, tal como fue delimitada por los economistas neoclásicos. En *Ensayos sobre la Teoría de las Ciencias Sociales* (1959), donde examina los métodos respectivos de las ciencias naturales y de las ciencias de la cultura, Weber pone fin a la discusión acerca de los métodos (*methodenstreit*). A la vez, muestra que la ciencia económica no es pura especulación y que sus leyes no son naturales, sino tipos ideales, cuyo valor predictivo es limitado en virtud de su enorme generalidad. Del mismo modo, luego de observar que la economía concierne, a primera vista, sólo a cosas (por ende, sin ser de interés para la moral o para la

Sociología), Durkheim demuestra que, en su transcurso efectivo, se trata de representaciones, creencias y valores.

La Sociología Económica cuestiona la delimitación realizada por los economistas que reducen la economía al cálculo racional referente a recursos raros que deben ser asignados a necesidades consideradas ilimitadas. Más positivamente, ella propone una definición más amplia de la economía, como representaciones sociales en la tradición durkheimiana, actividades sociales que se refieren a una racionalidad ampliada en la tradición weberiana, relaciones sociales de producción, distribución y consumo conforme la tradición marxista y actividades basadas en principios económicos plurales –mercado, redistribución, reciprocidad y don– en una perspectiva polanyiana. En suma, se puede definir la Sociología Económica como “el conjunto de las teorías que buscan explicar los fenómenos económicos a partir de elementos sociológicos” (Swedberg, 1987) o como la disciplina capaz de “pensar los hechos económicos sociológicamente” (Gislain y Steiner, 1995).

La definición de la Sociología como disciplina, en el siglo XIX, estuvo precedida por la formación de la teoría política moderna (Maquiavelo en el siglo XVI, Hobbes en el siglo XVII y Montesquieu en el siglo XVIII) y de la teoría económica, con los fisiócratas y Smith en la segunda mitad del siglo XVIII. La conformación de esas esferas separadas sería fuertemente cuestionada por More, a principios del siglo XVI, por los utopistas (Owen y Fourier) y por los pre-sociólogos (Saint-Simon y Comte) del siglo XIX. Esos pensadores propusieron simultáneamente “otra sociedad y otra economía”, recurriendo más a la solidaridad que al individualismo, y a “otro abordaje de la sociedad y de la economía”, a partir de una visión sintética y holística de la sociedad.

Fundada a partir de esa herencia, la Sociología clásica, formada a fines del siglo XIX, se encuadra en un contexto de “grandes cambios”, caracterizado por la predominancia de una economía de mercado anclada en una filosofía del *laissez-faire*. Ella se presentó, entonces, como respuesta a las pretensiones hegemónicas de la escuela neoclásica, formulada a principio de los años 1870 y centrada “en el intercambio mercantil entre agentes supuestamente racionales, en la formación del sistema de los precios y en el análisis matemático de las condiciones de equilibrio general” (Cusin y Benamouzig, 2004, p. 437). Como la Sociología cuestionó los postulados de base de esa nueva ciencia, sería vista como una anti-economía, al menos hasta los años 1970, cuando la “sociología de la elección racional” empezó a consolidarse.

Para dar cuenta del desarrollo de la Sociología Económica, los analistas identifican al menos tres grandes períodos, cuyas fechas y evaluaciones varían según se enfoque la mirada en Europa o en Estados Unidos.

Se reconoce el período 1890-1920 como crucial, debido a la contribución de los fundadores de la Sociología. Para ciertos analistas, entre los cuales está Swedberg (1987), los años 1920-1960 representan un segundo período poco interesante. La Sociología Económica se contentaba entonces con “simplemente retomar ideas antiguas”, introduciendo, así, el descrédito de sus postulados, de fines de los años 1930 hasta el inicio de los años 1960. A lo largo de ese período, se fragmentó cada vez más en subespecializaciones: Sociología del trabajo, del desarrollo, de la empresa, de las organizaciones, entre otras. Una institucionalización más tardía con relación a la Ciencia Económica y a la Ciencia Política explicaría por qué la Sociología habría entrado en las universidades norteamericanas como una “ciencia de los restos”.

Aunque su institucionalización en Europa haya sido posterior, la Sociología Económica allí habría seguido siendo interesante, permaneciendo inscrita en una Sociología general y manteniendo relaciones más estrechas con los economistas heterodoxos. Se destacan, así, los trabajos de la escuela francesa de Sociología, principalmente los de Mauss, sobre el intercambio y la dádiva (1923-1924), de Halbwachs, sobre las clases sociales y el consumo (1933), y de Simiand (1932-1934), sobre la evolución de los salarios, la moneda y las mentalidades económicas. Del mismo modo, se impone la contribución sociológica del economista austríaco Schumpeter (1833-1959), principalmente sobre el capitalismo, el emprendedor y las innovaciones, siguiendo la obra de Weber. Después de emigrar para los Estados Unidos, en 1932, el economista austríaco constituiría, en los años 1980, una fuente de inspiración para los neo-schumpeterianos y para los evolucionistas (Nelson y Winter, Freeman, Perez, Dosi, Lundwall), sobre todo en la cuestión de los sistemas de innovación (Lévesque, Bourque y Forgues, 2001). Fuertemente inspirado por la Antropología, Polanyi (1886-1964), que dejó Austria en 1934, después Inglaterra en 1943, mudándose a los Estados Unidos, contribuye con un conjunto de nociones alineadas con los fundadores, principalmente las de encastramiento social de la economía y de principios económicos plurales. *La Gran Transformación* (1944) representa, así, una fuente de inspiración importante para la nueva Sociología económica y para otra economía (Laville, 1994). En fin, *Economía y Sociedad* (1956), escrito por Parsons y Smelser, reubica el análisis de la economía en el ámbito de una teoría general de la sociedad basada en cuatro sistemas (sistema económico, sistema político, sistema cultural y sistema de integración social), interconectados por relaciones de intercambio que producen una especie de equilibrio general. Además de presentar cierto sesgo económico, esa Sociología estructural-funcionalista permaneció demasiado abstracta para fomentar un verdadero programa de investigación. A pesar de esas contribuciones mayores y la influencia del marxis-

mo, la Sociología Económica Pos-Segunda Guerra Mundial no logró “encontrar espacio en el campo económico” compartido por la microeconomía neoclásica, con sus modelos matemáticos aplicados al mercado, y por la macroeconomía de inspiración keynesiana para el estudio de las políticas económicas (Cusin y Benamouzig, 2004).

Dos hechos extraordinarios –uno a fines de los años 1960 y otro en los años 1980– favorecieron el nacimiento de una nueva Sociología Económica. El primero fue resultante de la formación de nuevos movimientos sociales (estudiantiles, femeninos, ecologistas), que empezaron a luchar por la autogestión, calidad de vida, creatividad y autorrealización. Esas reivindicaciones, cuya satisfacción va más allá de la distribución de las ganancias de productividad, contribuyeron a la ruptura del compromiso fordista, invalidando imparcialmente los abordajes de Keynes y de la reproducción funcionalista y marxista. El segundo hecho fue motivado por las políticas neoliberales, que señalan la intervención del Estado como causa principal de los problemas económicos. Aunque la crisis de los Estados providencia y el aumento del desempleo representaran amenazas para las conquistas anteriores, ellas también llevaron a la resistencia y a la búsqueda de alternativas, como atestiguan la altermundialización y la altereconomía (Laville, 1994). En este contexto de “gran transformación”, la Sociología Económica reanudaría con la tradición clásica y elucidaría la diversidad de las configuraciones “Estado, mercado y sociedad civil”.

3. Al admitir que la ciencia económica neoclásica provee a los actores clave del capitalismo representaciones que contribuyen a la realización de sus progresos, la nueva Sociología Económica responde a una doble demanda –una crítica al neoliberalismo y una búsqueda de alternativas concretas. Ella aclara, además, de forma pertinente, los cambios de los años 1990, sobre todo ante el surgimiento de una nueva economía y de un “nuevo espíritu del capitalismo” (Boltanski y Chapiello, 1999).

Una economía relacional que esté basada en el saber y los servicios moviliza más que nada factores extra-económicos y no mercantiles, como la investigación, la formación y la calidad del medioambiente. Esa movilización supone la existencia de una reconfiguración del Estado y de sus modalidades de intervención centradas en una oferta integrada, nuevos modos de regulación y recurren a la sociedad civil, modos de gobernanza más horizontal y nuevas solidaridades. La Sociología Económica revela, igualmente, que las formas de coordinación son múltiples, incluyendo no sólo el mercado (la mano invisible) y la jerarquía (mano visible de los administradores), sino también el Estado, las asociaciones, las redes, las comunidades. La importancia de la complejidad

y de la diversidad de la configuración “Estado, mercado y sociedad civil” muestra muy bien la “diversidad de los capitalismos” y de los “modelos nacionales de desarrollo”, incluso en las comparaciones Norte-Sur.

Del mismo modo, los trabajos acerca de la economía social y solidaria permiten comprender cómo la actividad económica descansa en diversos principios económicos (mercantiles, no mercantiles y no monetarios) cuya articulación no garantiza el bien común, excepto recurriendo a la democracia representativa y deliberativa, lo que muestra las dimensiones políticas de la otra economía. Esos principios plurales también están presentes en el capitalismo, pero no son reconocidos por falta de democracia económica. Las asociaciones, las empresas sociales y las iniciativas de la sociedad civil, en el área de la economía, suscitan cuestiones relativamente nuevas no sólo acerca de las relaciones entre la economía y lo político, sino también de la naturaleza de cada una de esas esferas y su permeabilidad. Así, la economía es manifiestamente ampliada para incluir lo no mercantil y lo no monetario, mientras lo político se expresa tanto a través del espacio público como por la relación con el Estado, de modo que la cuestión social pueda ser relacionada a la economía. En fin, los nuevos riesgos económicos y sociales propician el inicio de un desarrollo sustentable y justo, por intermedio de la regulación del mundo asegurada por instituciones internacionales que respeten a la democracia.

La Sociología Económica ha hecho progresos indudables desde fines del siglo XX, interesándose por el núcleo duro de la Economía. No obstante, diversos abordajes y subespecializaciones siguen fragmentados, haciendo más compleja y difícil la integración de los nuevos saberes así producidos (Smelser y Swedberg, 1994). El desafío de integración permanece todavía más difícil porque no hay consenso acerca de la dirección que se debe tomar, como señalan propuestas a menudo discordantes acerca de la formación de una Sociología General de la Economía, de una Sociología Económica que se erigiría como disciplina, de una Socioeconomía abierta a las diversas disciplinas interesadas en la Economía.

Conviene indagar, una vez que toda Sociología Económica se encuadra en una Sociología general, si la tarea de integración de los conocimientos sociológicos no abarcaría igualmente a la Sociología general, ella misma fragmentada en diversas tradiciones. Por otro lado, se puede preguntar si las nociones de economía social y de encastramiento social de la economía, cada vez más empleadas, no serían tan ambiguas como la corriente “economía y sociedad”.

Además, esas nociones no suponen que la economía es externa a la sociedad, sino que afirman justamente lo contrario. Las proposicio-

nes de Polanyi (1983) acerca del desencastamiento de la economía moderna, y de Granovetter (2000) acerca de su encastramiento en las redes pueden reconciliarse, ya que el primer autor considera el “mismo principio de mercado” como tipo ideal, tal como es definido por los economistas, mientras el segundo se dedica a los “mercados concretos”, cuyo funcionamiento moviliza a las redes y las relaciones personales. Desde un punto de vista político, esas dos posiciones divergen: una cuestiona una “economía de mercado”, convertida en “sociedad de mercado”, al paso que la otra acepta que el mercado “instrumentalice” las relaciones sociales para sus propias finalidades. Esa controversia muestra claramente la importancia de considerar el mercado en el ámbito de un capitalismo responsable por la cuestión social, por intermedio de la autonomización de la esfera económica.

Bibliografía

- BOLTANSKI, L.; CHAPIELLO, M. E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris: Gallimard.
- BOURDIEU, P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Paris: Seuil.
- CAILLÉ, A. (1994), Prefácio. En: SWEDBERG, R., *Une histoire de la sociologie économique*, Paris: Desclée de Brouwer.
- CUSIN, F.; BENAMOUZIG, D. (2004), *Economie et sociologie*, Paris: PUF.
- DURKHEIM, E. (1895), *Les règles de la méthode sociologique*, Paris: PUF; Quadrige 2.
- GISLAIN, J. J.; STEINER, P. (1995), *La sociologie économique, 1890-1920*, Paris: PUF.
- GRANOVETTER, M. (2000), *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*, Paris: Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.-L. (Dir.) (1994), *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- LÉVESQUE, B.; BOURQUE, G.; FORGUES, E. (2001), *La nouvelle sociologie économique: originalité et diversité des approches*, Paris: Desclée de Brouwer.
- PARSONS, T.; SMELSER, N. J. (1956), *Economy and society in the integration of economic and social theory*, Glencoe III: Free Press.
- POLANYI, K. (1983), *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris: Gallimard.
- SMELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Ed.) (1994), *The handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press; New York: Russell Sage Foundation.
- SWEDBERG, R. (1987), *Une histoire de la sociologie économique*. Paris: Desclée de Brouwer.

TRIGILIA, C. (2002), *Sociologie économique: état, marché et société dans le capitalisme contemporain*, Paris: Armand Colin.

WEBER, M. (1959), *Essai sur la théorie de la science* (1918), Paris: Plon.

SOLIDARIDAD

JEAN-LOUIS LAVILLE

1. El concepto moderno de solidaridad se remite a dos proyectos diametralmente opuestos, de modo que es imposible presentar una acepción unificada. La solidaridad filantrópica corresponde al primer proyecto que se refiere a la visión de una sociedad ética en la cual los ciudadanos, motivados por el altruismo, cumplen sus deberes unos hacia los otros voluntariamente. La segunda forma es la versión de la solidaridad como principio de democratización societal, resultando de acciones colectivas.

La solidaridad filantrópica se concentra en la “cuestión de la urgencia” y en la preservación de la paz social, concepción que tiene por objeto ayudar a los pobres y su moralización a través de acciones paliativas. La dádiva aquí no se somete a otras reglas capaces de estabilizar sus condiciones de ejercicio sino a aquellas estipuladas por los donantes, de modo que puede convertirse en instrumento de poder y dominación. La inclinación a ayudar a otros, valorada como un elemento constitutivo de la ciudadanía responsable, implica la amenaza de una “dádiva sin reciprocidad” (Ranci, 1990). La única contrapartida posible es la gratitud sin límites, estableciendo una deuda que los beneficiarios jamás pueden honrar. Los vínculos de dependencia personal promovidos por la solidaridad filantrópica asumen el riesgo de poner a los donatarios en situaciones de inferioridad. En otras palabras, ella cuenta con un dispositivo de jerarquización social y de mantenimiento de las desigualdades apoyado en las redes societarias de proximidad.

La segunda forma de solidaridad se basa tanto en la ayuda mutua como en la expresión reivindicativa, alcanzando la auto-organización y el movimiento social a la vez. Esta segunda versión supone una igualdad de derecho entre los involucrados. Con base en la libertad de acceso al espacio público para todos los ciudadanos, ella se dedica a profundizar la democracia política mediante una democracia económica y social.

Es verdad que la solidaridad filantrópica desempeñó un rol importante, como lo muestran las variadas formas de patronato y paternalismo desarrolladas en el siglo XIX. Sin embargo, la amplitud de la movilización del registro de la solidaridad democrática fue lo que mar-

có la historia francesa y la de otros países europeos y sudamericanos, comparándolas con contextos anglosajones.

2. En lo que se refiere a la historia del concepto de solidaridad democrática en Francia, se pueden distinguir dos etapas. La solidaridad es un término introducido por Leroux en la Filosofía para demarcar el vínculo social-democrático de caridad. Según el autor, “la naturaleza no creó un único ser para sí mismo [...] ella los creó los unos para los otros y puso entre ellos una solidaridad recíproca” (Leroux, 1841, p. 170). A pesar del tiempo que pesa sobre esa teología política, es importante resguardar su fuerte crítica, tanto de la filantropía como de una visión organicista de la sociedad. Para sustraerse a un individualismo competitivo, así como a un estatismo autoritario, Leroux insiste en el establecimiento de una comunicación entre el Estado y la sociedad que supone grupos intermedios. El autor cuenta con redes de solidaridad que pasan por el taller y con asociaciones o la prensa para mantener el espíritu público indispensable a la democracia. Su pensamiento coincide con los movimientos de la época que se aventuran en la búsqueda de una nueva economía: la organización del trabajo a ser encontrada dará la oportunidad de constituir entidades productivas que inscriban la solidaridad en la economía.

Ante los límites impuestos a ese primer abordaje después de los hechos de 1848, otra concepción de solidaridad democrática lo sucede, a la vez ensanchándola y rompiendo con ella (La Revue Du Mauss, 2000). Es verdad que la solidaridad democrática sigue demostrando un rechazo a la posición liberal, que reduce el vínculo societario al intercambio contractual. A pesar de eso, el solidarismo defendido por políticos, juristas o sociólogos es diferente. Reside en la idea de una deuda social adquirida por el individuo al ser miembro de la sociedad y que lo lleva a asumir un “cuasi contrato” con sus semejantes. No se trata de un compromiso interindividual voluntario, sino un compromiso firmado ante la colectividad, cuyo respeto el Estado debe asegurar por obligación.

Como lo señala Bourgeois (1998, p. 2223), “el deber social no es pura obligación de conciencia, es una obligación fundada en derecho, de cuya ejecución es imposible sustraerse sin violar una regla precisa de justicia”, y el Estado puede imponer dicha regla “a la fuerza, si fuera necesario”, a fin de garantizar “a todos, así, su legítima parte en el trabajo y en los productos”. La intervención del Estado emancipa las dependencias personales al viabilizar el acceso al derecho, pero refuerza “su poder tutelar” y “su papel central de dar forma a la sociedad” (Lafore, 1992). La noción de solidaridad tiene un nuevo sentido y muestra, para los republicanos, ser el medio de reconciliar los derechos individuales con la responsabilidad del Estado; en contrapartida, avala la preeminencia de la

economía de mercado, en la cual el Estado se apoya para llevar a cabo su responsabilidad de captar los medios necesarios para la realización de las funciones sociales a través de la redistribución pública.

Ilustrando el triunfo de la segunda concepción, el derecho *del* trabajo reemplaza el debate *acerca* del derecho al trabajo. El pago de la deuda social ahora incluye el trabajo, que no es un contrato más sino un *status*, pues proporciona derechos sociales. A partir de la segunda mitad del siglo XIX, la solidaridad, en la condición de principio organizador de la resistencia a la expansión sin límites del mercado, se expresa sobretudo por las protecciones vinculadas al empleo asalariado en un ámbito nacional (Castel, 1995). En la actual condición, la solidaridad no puede limitarse a este aspecto, si tenemos en cuenta a los obstáculos para la consecución de un trabajo “digno”. Tampoco puede ser lograda por medio de una redistribución indexada por el crecimiento del mercado. Los desgastes ecológicos sólo pueden ser combatidos a través de una intervención que supone arreglos internacionales. Eso pone en duda la expansión de la solidaridad horizontal con relación a los pobres y la consideración de la solidaridad vertical, entre las generaciones. El “principio responsabilidad” (Jonas, 1998) requiere una intensificación de la solidaridad a partir de esos dos ejes, implícitos en la idea de desarrollo sustentable. Aunque exista un consenso aparente, hay dos proyectos divergentes con respecto a las formas de solidaridad implicadas: uno se basa en la reactualización de una versión filantrópica de la solidaridad; el otro se sostiene en una adaptación de la versión democrática.

3. En el proyecto basado en el regreso de la solidaridad filantrópica, las variables sociales y ecológicas constituyen externalidades. Sólo se integran a ese proyecto mediante su internalización, es decir, la determinación de un equivalente monetario (creación de mercado de derechos de polución, medidas fiscales de incentivos, etc.). El objetivo de esa “indexación” es influenciar a los agentes económicos con respecto a sus elecciones de producción y de consumo. Se puede superar la contradicción entre dinámica económica y variables socioecológicas mediante mecanismos correctivos inherentes a la economía de mercado, única capaz de generar los antidotos para los problemas causados por ella misma.

Esa creencia en la capacidad de auto-reforma del mercado es reemplazada por la afirmación de que sólo la empresa crea riquezas. El sector público y las formas de empresas en las cuales la propiedad no se reserva a los dueños de capitales –agrupadas bajo la denominación de economía social– se considera que disponen de privilegios que conviene reducir para restaurar una competencia justa y transparente. O los sectores público y social se alinean a las empresas privadas, mediante

la adopción de criterios de mercado o cuasi mercado, únicos capaces de verificar la eficacia y la eficiencia, o reivindican su singularidad. En este caso, su acción deberá tener un alcance sumamente limitado, centrado en las poblaciones empobrecidas, de modo que la asistencia prestada por el servicio público deberá ser completada por la intervención caritativa de otras asociaciones de carácter privado (Medef, 2002).

En esta concepción de empresa privada, la responsabilidad social es alternativa a la ingerencia pública. Ante el surgimiento incipiente de nuevas regulaciones públicas, incluso internacionales, la auto-responsabilización de la empresa, en lo que concierne a cuestiones sociales y ecológicas, sugiere que una vía basada en el voluntariado de la conducta ética puede ser la más adecuada. Esa auto-responsabilización implica reestructurar la lógica de potencia de grandes grupos internacionales, mostrándoles que su capacidad de autocontrol puede evitar una intervención externa virtualmente perjudicial a sus metas. La relegitimación de actores económicos cuyas decisiones respecto al medioambiente o empleo son contestadas también tiene una función interna (Salmon, 2002): tranquilizar a los asalariados que podrían cuestionarse respecto a los fenómenos de exclusión y de riesgo ecológico. La empresa ofrece pruebas de su benevolencia a la sociedad, lo que la autoriza a enunciar obligaciones morales referentes a la actitud de cada empleado. Se asocia a la abstracción de las declaraciones societarias un conjunto de recomendaciones referentes a la vida cotidiana del asalariado. En ese marco filantrópico, el desarrollo sustentable puede resultar en una especie de encuadre por el mercado, donde las empresas asumen externalidades negativas y se presentan como responsables ante la sociedad.

La concepción democrática de la solidaridad, a su vez, reinserta la economía en su papel de medio destinado a alcanzar fines de justicia social y de sustentabilidad ecológica. Esa reinsertión en una interrogación teleológica acerca de la convivencia de los hombres supone que se asegure empíricamente al menos dos condiciones con respecto al cuadro institucional en el cual se encuentra la economía.

La primera condición señala que un conjunto de reglas cuyo objetivo sea “socializar” el mercado y restringir su acceso a dotaciones limitadas de recursos no renovables puede ser legítimamente establecido, lo que implica arbitrajes públicos. Los mercados son compatibles con instituciones reguladoras que no se limitan a una internalización de las externalidades negativas, sino que manifiestan cierta voluntad colectiva de inscribir el mercado en el orden democrático. Se debe completar el “encuadre” institucional de los mercados, además, con un “transbordo” (Callon, 1999) proveniente de la movilización de una pluralidad de lógicas de acción y de principios económicos. El surgimiento de la actividad

económica únicamente a partir del mercado resulta, de hecho, en la adopción de una perspectiva “individualista”, “atomista”. Esa perspectiva puede ser relativizada por la diversidad de los principios económicos y formas de propiedad, enriqueciendo la gama de acciones de índole económica.

En el proyecto de la concepción democrática de la solidaridad, un desarrollo sustentable sólo puede ser traducido en avances constatables por la óptica de la revitalización de los ámbitos no mercantiles y no monetarios articulados a mercados regulados. Al contrario del proyecto anterior, que defendía la unicidad de la empresa y del mercado, esta versión del desarrollo sustentable tiene condiciones de fundar discusiones públicas acerca de las evoluciones económicas en favor del fortalecimiento de una economía plural. Esta economía se presenta como el vector indispensable para instaurar una forma de desarrollo más solidaria. Una economía plural, tanto por los principios económicos como por las formas de propiedad, y cuya pluralidad sea valorada como una riqueza, puede delinear los caminos de una solidaridad democrática reorganizada. Desde ese punto de vista, la posibilidad de relegitimar el servicio público democratizando su funcionamiento puede anclarse en la estabilización de una economía social y solidaria, cuyos componentes más dinámicos fueron creados para insertar la economía en normas sociales y ecológicas. La solidaridad democrática ya no puede restringirse al nivel nacional y al trabajo; aunque siga en estas áreas, sólo puede alcanzar su finalidad de justicia al ampliarse a los niveles local e internacional, ejercida siempre en favor de los pobres y entre generaciones.

4. La elección reactualizada entre las formas de solidaridad culmina en el cuestionamiento de la definición formal de la economía (Polanyi, 1977), aceptada desde el surgimiento de la economía neoclásica. Mientras dimensiones como productividad y crecimiento, emblemáticas de esa definición, pierden su relevancia e incluso su pertinencia, la cuestión de las consecuencias sociales y ambientales de la actividad económica prácticamente ya no puede ser ignorada. Una primera respuesta al problema está en internalizar las externalidades y completar la reorganización del mercado a través de una ética fomentada por empresas concientes de sus responsabilidades sociales y ambientales. En este caso, por primera vez, se concibe la ética –antes proveniente del ámbito religioso o filosófico– a partir del ámbito económico. Esa ética a la cual la empresa ahora recurre, fragiliza la intervención de las instancias políticas en el mundo económico. Luego de una larga historia de la limitación de la economía por la solidaridad democrática, se propone una solidaridad filantrópica marcada por la conciencia de la responsabilidad ciudadana de las élites. La otra respuesta concierne a un abordaje extensivo de

la economía. En ella, la dimensión ética ya no queda delegada a la empresa, sino que es objeto de una deliberación y negociación colectivas.

Lo que alimenta concretamente ese debate es la pluralidad de las lógicas económicas. Asociado a éstas, se debe considerar la economía en sus medios social y natural, tal como lo evoca el abordaje que Polanyi clasificaba como sustantivo, en el cual la economía es concebida sólo como un medio al servicio de finalidades humanas que dependen de una elección política. En la acepción democrática de la solidaridad, la reflexión moral no podría desvincularse del debate acerca de los fines legítimos en el espacio público. Sea la filantropía o democracia, se trata de una alternativa recurrente hace dos siglos, cuya persistencia se confirma por la amplitud de las cuestiones sociales y ecológicas.

Bibliografía

- BOURGOIS, L. (1998), *Solidarité*, Paris: Presses Universitaires du Septentrion.
- CALLÓN, M. (1999), La sociologie peut-elle enrichir l'analyse économique des externalités? Essai sur la notion de débordement. En: FORAY, D.; MAIRESSE, J. (Ed.), *Innovations et performances: approches interdisciplinaires*, Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- CASTEL, R (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris: Fayard.
- CHANIAL, P.; LAVILLE, J.-L. (2002), L'économie solidaire: une question politique. *Mouvements*, Paris: La Découverte, n. 19, jan./fév.
- JONAS, H. (1998), *Le principe responsabilité*, Paris: Garnier-Flammarion.
- LA REVUE DU MAUSS (2000), *L'autre socialisme: entre utilitarisme et totalitarisme*, Paris: La Découverte, n. 16, second sem.
- LAFORE, R (1992), Droit d'usage, droit des usagers: une problématique à dépasser. En: CHAUVIERE, M.; GODBOUT, J. T., *Les usagers entre marché et citoyenneté*, Paris: L'Harmattan.
- LEROUX, P. (1841), *Aux philosophes*, Paris: Lesourd.
- MEDEF (2002), *Concurrence: marché unique, acteurs pluriels. Pour de nouvelles règles du jeu*, Paris: Mouvement des Entreprises de France.
- POLANYI, K. (1977), *The livelihood of man*. Ed. by Harry W. Pearson, New York: Academic Press.
- RANCI, C. (1990), Doni senza reciprocità. La persistenza dell'altruismo sociale nei sistemi complessi, *Rassegna Italiana di Sociologia*, XXXI, n. 3, luglio/sett.
- SALMON, A. (2002), *Ethique et ordre économique: une entreprise de séduction*, Paris: CNRS Editions.

SOSTENIBILIDAD

JOSÉ LUIS CORAGGIO

1. El problema de la sostenibilidad suele ser planteado a nivel de un emprendimiento, sólo vinculado con otros emprendimientos o con consumidores finales a través de relaciones de competencia/cooperación mediadas por el mercado, y expresada, tal sostenibilidad, en una cuenta de “capital” simplificada (Weber, 1964), que registra en términos monetarios las previsiones de los movimientos y formas de los recursos y flujos económicos. Está muy instalado en el sentido común, no sólo del público, sino de técnicos y profesionales así como de los mismos emprendedores, que sostenibilidad significa que “cierren las cuentas” y eventualmente que quede un saldo monetario favorable entre ingresos y gastos (efectivos y/o imputados).

No se trata aquí de ignorar el criterio de la evolución de los saldos monetarios. Sin embargo, lejos de ver todo proceso productivo como un proceso (más o menos eficiente, más o menos completo, más o menos grande) de valorización del capital-dinero, plantearemos que, en lo fundamental, la génesis, desarrollo y consolidación de capacidades humanas e institucionales bajo nuevas formas de producción basadas en la organización autogestionaria del trabajo por los trabajadores y en la gestión consciente del sistema de necesidades (orientadas por la reproducción ampliada de la vida de todos), dependen no sólo ni principalmente de esos saldos, sino de, entre otras condiciones: a) la voluntad y consistencia de las acciones sociales, políticas y económicas de los trabajadores y sus comunidades inmediatas, b) un contexto que incluye como componente principal el acceso a bienes públicos no monetizados provistos en parte, pero no solamente, por el Estado en sus diversos niveles. Entre otros bienes públicos incluimos: la canalización no competitiva de una parte del poder de compra del Estado en sus diversos niveles hacia este sector; una política fiscal progresiva que limite políticamente el enriquecimiento particular y redistribuya de los que más a los que menos tienen; la implementación de normativas jurídico-administrativas que reconozcan y promuevan estas formas autogestionadas; el acceso a: i) la educación en todos sus niveles y con calidad y adecuación al desarrollo de capacidades de emprendimiento; ii) el conocimiento científico-tecnológico; iii) las condiciones que hacen a la salud; iv) una seguridad social que socializa riesgos y asiste en situaciones de indefensión (reduciendo no sólo el impacto de las catástrofes sino la necesidad de tener reservas para cubrirlas en un contexto de incertidumbre); v) la seguridad personal y de los bienes; vi) la ciudad como un valor de uso complejo; vii) la

justicia; viii) el derecho de asociación; ix) el derecho a la apropiación legítima de medios esenciales de vida y/o de producción en función de la racionalidad reproductiva (Hinkelammert y Mora, 2009) y no del interés de las elites, x) el reconocimiento de la diversidad cultural y de formas sociales legítimas de propiedad (colectivas o no); (v. Régimen de Propiedad) xi) el derecho a la información fidedigna; xii) la regulación social y política de los mercados para evitar la formación de poderes asimétricos, xiii) la regulación social de la libre iniciativa individual y la acción de fundaciones, ONGs, corporaciones gremiales y muchas otras organizaciones de la sociedad, xiv) el derecho a participar en la gestión de los recursos públicos; etc. La sostenibilidad dependerá, en adición a las instituciones mencionadas: (a) de las capacidades y disposiciones generales de los trabajadores que cooperan a nivel micro, (b) particularmente de sus disposiciones a cooperar y coordinarse entre unidades microeconómicas (nivel meso). Estas condiciones de la sostenibilidad amplían notablemente la agenda de luchas pertinentes para construir una economía social y solidaria.

2. Aún bajo la hegemonía del capitalismo como proyecto civilizatorio, es necesario ir construyendo criterios diferenciadores y anticipadores de lo nuevo que no existe plenamente todavía. Para poder aplicar un criterio coherente de sostenibilidad que contrarreste la idealización de la empresa mercantil en un mercado perfecto, la teoría crítica de la economía social debe desarrollar un criterio de **sostenibilidad socioeconómica**, que sea el concepto propio de una economía social y solidaria en un proceso de transición, y que admita la vía de *aparentes* “subsidios” económicos generalizados (educación, capacitación, exceptuación de impuestos, sistemas de salud, etc.) a partir del principio de redistribución progresiva por parte de la economía pública, así como aportes de trabajo u otros recursos (trabajo voluntario, redes de ayuda mutua, uso de la vivienda para la producción, etc.) a partir del principio de reciprocidad. Tales “subsidios” no deben ser computados como costos. Los emprendimientos deben poder cubrir sus gastos monetarios efectivos (sin imputaciones de valores a capacidades y recursos no comprados en el mercado) y lograr su objetivo de lograr la reproducción de sus miembros o comunidades de referencia (si esa reproducción es simple o ampliada, es otra cuestión). (Coraggio, 2004)

Una condición dinámica de la sostenibilidad es la extensión continua de las relaciones asociativas solidarias, internalizando así condiciones de reproducción que ahora dependen del capital, y la ampliación diversificada del espectro social que incorpora, pues no se trata de una economía pobre para pobres. Otra condición, fundamental para una

visión estratégica, es el cuidado de las bases naturales –humanas o no– de la producción y reproducción.

No tiene sentido pensar en lograr otra economía por medio del individualismo metodológico (cada microemprendimiento internamente solidario debe ser viable, y por agregación toda la economía “social” resultaría ser solidaria y viable). El cambio del contexto estructural es condición para la viabilidad y sostenimiento de las iniciativas particulares. Sin construcción de un contexto mesosocioeconómico consistente es poco probable sostener los emprendimientos de este nuevo sector. Por lo demás, lo que puede no ser viable ni racional para el concepto de sostenibilidad mercantil estricta puede ser condición de reproducción de muchas otras actividades. (Como puede ser la producción de arroz no competitivo detrás de los talleres de producción de artesanías competitivas en Tailandia.)

3. En todo caso, señalamos la complejidad si es que no imposibilidad de hacer estos cálculos (condición de la racionalidad económica para la ideología neoliberal y para Weber: “El cálculo en dinero –no el uso efectivo mismo– es ... el medio específico de la economía de producción racional con arreglo a fines”) y que los emprendimientos económicos de los trabajadores pueden no tener beneficios en sentido estricto y sin embargo ser justificables económicamente. Esto supone otra definición, más amplia, de economía: el sistema que se da una sociedad para definir, movilizar, distribuir y organizar recursos con el fin de producir, intercambiar y utilizar bienes y servicios útiles para satisfacer cada vez mejor y transgeneracionalmente las necesidades legítimas de todos sus ciudadanos. (Coraggio, 2004) (v. Economía del Trabajo)

Además, aunque es un dato de referencia útil si se lo pone en contexto, aquella cuenta de ingresos y egresos monetarios se suele calcular para un dado producto y una dada técnica de producción al comienzo de la iniciativa, como un test de su eventual viabilidad. Pero las capacidades, los productos, las técnicas y las condiciones y oportunidades de mercado variarán, como variarán las necesidades, cambiando por tanto la productividad y los resultados en valores de uso y de valor de cambio, lo cual conlleva un proceso de aprendizaje y otro tiempo mucho mayor que los seis meses o el año de maduración que a veces se prevén en los programas de promoción de la economía social y solidaria. Esto se hace evidente cuando muchas incubadoras institucionalizadas, trabajando en condiciones altamente excepcionales, dan entre dos y cuatro años para la incubación. (Unitrabalho)

En todo caso, la sostenibilidad económica de un sistema de economía basado en el trabajo autogestionario es un objetivo de mediano

plazo y no se define a nivel micro, depende del comportamiento variable de un conjunto multi-actoral y multi-institucional. En tanto la productividad y todas las capacidades que están detrás de ella se aprenden, hace falta tiempo para que los nuevos emprendimientos la adquieran, y esto justificaría un período de incubación “subsidiada”. (El Complejo de Cooperativas de Mondragón da un promedio de 5 años para probar la sostenibilidad de una nueva cooperativa).

En relación a los tiempos y ciclos de consolidación y desarrollo, el crédito adecuado puede jugar un papel crítico en superar problemas de acceso a medios de producción de alto costo, al tiempo de maduración del proyecto, a las variaciones estacionales, a crisis ocasionales, etc. pero desde la perspectiva de la construcción y sostenibilidad de un sector de economía solidaria no es lo mismo acceder al microcrédito gestionado como parte del proceso de extensión del ciclo del capital financiero que hacerlo como parte de un sistema de socialización de los ahorros y de subsidios cruzados por parte del sistema fiscal y financiero. Por lo demás, el microcrédito no permite financiar obras de infraestructura, sistemas colectivos regionales, que hacen al contexto de viabilidad de los microemprendimientos. En la emergencia actual, de crisis de reproducción de cientos de millones de personas, deberíamos estar luchando por una profunda –no marginal ni cosmética– reingeniería del sistema financiero, que se adecúe a los requerimientos y tiempos de subconjuntos articulados de emprendimientos solidarios, para crear condiciones favorables a la consolidación y articulación del contexto en que se desenvolverán las iniciativas de los trabajadores. (Muñoz, 2008)

Por otro lado, puestos a competir, el capital exige una tasa de ganancia que carga al precio y por la cual tiene que responder ante sus accionistas o inversores. Ese margen de ganancia que no reclamarían los emprendimientos familiares o solidarios, ni muchas cooperativas, o la posibilidad de subsistir con ingresos menores por hora de trabajo, les da una franja de competitividad para compensar en parte la menor productividad física (aquí lo cuantitativo juega un papel central). Otra diferencia es que estos emprendimientos solidarios, al ponerse como límite ético el uso socialmente racional de recursos naturales, no podrían cargar en otros sectores sus deseconomías externas. Como parte de la ortodoxia que se quiere aplicar a estas iniciativas para integrarlas a la economía de mercado homogeneizada por el capital (a diferencia de la concepción de una economía mixta, donde existen lógicas diversas que pueden ser contradictorias o funcionales según la coyuntura) (Coraggio, 2007) debería, por coherencia lógica, exigirse comparabilidad en base a igualdad de trato a las empresas (castigar su elusión y evasión de impuestos, no otorgarles subsidios ni tratos especiales, controlar los costos que pasan

a la sociedad como deseconomías externas, no admitir que unas divisiones de un conglomerado financiero subsidien a otras, etc.).

Está implícita en buena parte de la literatura sobre economía solidaria la hipótesis de que, si bien los objetivos reales son distintos (maximizar ganancias vs. reproducción ampliada de la vida de los miembros, si no es que de toda una comunidad o sociedad), la existencia del mercado fuerza, de todas maneras, a aplicar un mismo concepto de competitividad. Esto supone, entre otras cosas, que los productores tienen fines de lucro y que los comportamientos de los consumidores de sus productos siguen siendo individualistas, desinformados y cortoplacistas y no han sido transformados desde la nueva economía y sus estrategias de implantación. Por otra parte, en algunas actividades la producción autogestionada puede ser más eficiente y preferida (por ejemplo en algunos servicios de proximidad), pero no se puede decidir en general y a priori en qué en orden de competitividad se ubican las empresas capitalistas, los emprendimientos familiares, los proyectos asociativos solidarios... En todo caso, como señala Hinkelammert, aceptar la competitividad como criterio supremo conlleva un sistema de valores que prioriza el valor de cambio por sobre el valor de uso, y la ganancia por sobre la satisfacción de las necesidades para la buena vida. A lo que agregamos que comprar según el principio de la ventaja inmediata implica no tener en cuenta las condiciones indeseadas del comportamiento de masa (por ejemplo: si compramos productos importados por que son más baratos podemos estar socavando las posibilidades de obtener nosotros mismos un empleo y un ingreso para seguir comprando).

Esto presupone también la (supuesta) soberanía del consumidor: empresas capitalistas y empresas del sector social y solidario compiten por la decisión de los consumidores de adquirir a uno u otro oferente. Pero esas decisiones no se reducen a comparar precios, ni siquiera a las combinaciones precio-calidad, sino que hay elementos simbólicos o sociales que la Economía Social y Solidaria debe explicitar como parte de su producción: efecto sociedad, efecto status, efecto ciudadanía, efecto medioambiente sano, efecto sinergia sobre el desarrollo local y el entorno social de la propia vida de los consumidores... Y la información sobre estos aspectos tiene un costo que pocos pueden cubrir (tanto demandantes como oferentes de la economía social y solidaria) por lo que es una función pública –a cargo del Estado o de la sociedad organizada– proporcionarlo (así como proporcionar información negativa sobre otros productos y organizaciones económicas: no cumplimiento de leyes sociales, fiscales, superexplotación, contaminación ambiental, pérdida de soberanía, etc.).

En esto, es fundamental tener en cuenta los tiempos. No se construye un sector orgánico de la economía en contradicción con las fuerzas

del capitalismo en un día. Si tenemos que dar una fecha, al menos hay que pensar en veinte o treinta años, pues se trata de cambios institucionales, culturales, de relaciones de poder, de constitución de nuevos sujetos colectivos, de reformas profundas del Estado y de la cultura política. Y no hay un modelo organizativo ya listo, sino que hay que ir aprendiendo al hacer y pensar. Sin embargo, no se puede pretender que se tome como plausible una propuesta que no es visible en lo inmediato y que, sobre todo, no permite experimentar sus resultados positivos. Por ello hay que sistematizar y dar visibilidad a las incontables experiencias existentes, generar un pensamiento y unas prácticas que atiendan a la racionalidad instrumental pero subordinadas a la racionalidad material. (Coraggio, 2004b)

4. Cuando se plantea la construcción conciente de un sistema orgánico de economía social y solidaria surge la cuestión de la *sostenibilidad* de las formas no capitalistas de producción y reproducción que se dice promover. La elucidación de esa noción tiene consecuencias sobre el diseño e implementación de las políticas y programas, así como sobre la autopercepción de los trabajadores que emprenden autónomamente la producción de bienes y servicios para el mercado y/o la satisfacción directa de necesidades.

El sentido común de la sociedad capitalista, centrado en la empresa de capital y en la utopía del mercado perfecto, indica que no tendría sentido sostener actividades “artificialmente” mediante subsidios, y ese criterio no deja de estar presente entre los campeones de la economía solidaria. Esa noción de sostenibilidad puede llevar a caracterizar la promoción de emprendimientos autogestionados por los trabajadores como intrínsecamente irracional (o como “social”, “no-económica”), desde el punto de vista instrumental, viéndola como una política asistencialista disfrazada de “política económica para pobres”. Se reitera una y otra vez la cuestión: ¿No es más eficiente distribuir un ingreso de sobrevivencia?

Por tanto, se hace necesario plantear el análisis crítico de esa noción, propia de los esquemas mentales de los agentes de la reproducción ampliada del capital. Para ser eficaz, ese análisis requiere tener como perspectiva más general alguna otra totalidad utópica (v. *Utopía y Economía del trabajo*) y reubicar al paradigma de la empresa capitalista competitiva como lo que es: un tipo-ideal no representativo ni siquiera del sistema institucionalizado real de organización y reproducción del capital. Implica también cambiar el nivel de análisis y de intervención, de lo micro a, por lo menos, lo mesosocioeconómico. Cuestionar y sustituir el esquema mental de la sostenibilidad de vertiente neoliberal es parte de las prácticas de Economía social y solidaria, porque el desarrollo de otras formas innovadoras de producción requiere voluntades concertadas que

compartan criterios, valores y expectativas, así como una valoración social que las reconozca como formas legítimas y socialmente valiosas de organización del trabajo, para la integración en la sociedad así como para responder a las necesidades particulares.

5. Por todo lo sucintamente expuesto, para la otra economía el concepto de sostenibilidad no es un concepto propio de la microeconomía sino del nivel meso sociopolítico-económico y, en todo caso, debe desprenderse de la matriz cognitiva que supone el paradigma economicista de la empresa de capital como forma superior de organización de la producción social. Por lo mismo, debe pugnarse porque las políticas socioeconómicas de los gobiernos definan su sentido en conjunto con los actores colectivos de la economía social y solidaria, creando condiciones de credibilidad de que serán políticas de Estado fundamentadas en la experiencia antes que series de respuestas improvisadas a los problemas que van surgiendo desde una lectura de gobernabilidad. (En esa línea es preciso construir plataformas multiactorales, locales o regionales, dedicadas al seguimiento continuo y la prestación de servicios a los emprendimientos de la economía social y solidaria.) A esto ayudará que la profesión de los “expertos” en economía abra sus esquemas mentales y se descolonicé de la utopía de la economía del mercado perfecto y del pragmatismo que la lleva a tomar “esta globalización comandada por el capital” como “la globalización” y a las políticas sociales (aunque se las llame “socioproductivas”) como medios de alivio a la pobreza inevitable.

La lucha por la participación popular en la reconfiguración de las instituciones y en la definición de las políticas públicas, así como los comportamientos solidarios o competitivos de los movimientos sociales y, en particular, el modo de resolución de las inevitables contradicciones de intereses inmediatos dentro del mismo campo popular (por ejemplo, entre trabajadores cooperativistas y trabajadores asalariados que resuelven los mismos problemas –a través del mercado y la subcontratación o desde el interior- de las empresas capitalistas) son condicionantes de la sostenibilidad de un naciente sector de economía centrada en el trabajo como sujeto emancipado del capital. La propuesta de insertar las iniciativas macroeconómicas de la economía social y solidaria en el marco de un desarrollo sociopolítico, económico y cultural progresivo desde lo local o lo regional, implica sostener un proceso que, basado en el nivel experiencial inmediato, facilite la conformación de una subjetividad colectiva que acompañe las prácticas de definición de objetivos estratégicos, de coordinación de iniciativas y de cooperación a nivel mesoeconómico. En ese proceso habrá un encuentro con la teoría, con el conocimiento científico, y esa

“ecología de saberes” puede ser clave para dar otro alcance a las estrategias de sobrevivencia y resistencia al capitalismo.

Bibliografía

- CORAGGIO, José Luis (2004) “Una alternativa socioeconómica necesaria: la Economía Social”, en DANANI, C. (Comp.) (2004) Política Social y Economía Social, UNGS/ALTAMIRA/OSDE, Buenos Aires
- (2004b) De la Emergencia a la Estrategia. Más allá del “alivio a la pobreza” Espacio Editorial, Buenos Aires, particularmente la Introducción y el Epílogo.
- (2007) “La economía social y la búsqueda de un programa socialista para el siglo XXI”, en Los Socialismos del Siglo XXI, Revista Foro No 62, Bogotá Septiembre
- HINKELAMMERT, Franz y MORA, Henry, “Economía para la vida”, incluido en esta misma obra.
- MUÑOZ, Ruth, “Finanzas solidarias”, incluido en esta misma obra.
- UNITRABALHO, <http://www.unitrabalho.org.br/>
- WEBER, Max, (1964) Economía y Sociedad, Fondo de Cultura Económica, México.

T

TECNOLOGÍA SOCIAL

RENATO DAGNINO

1. La tecnología social (TS) resulta de la acción de un grupo de productores referente a determinado proceso de trabajo engendrado por la propiedad colectiva de los medios de producción, por el control autogestionario y la cooperación voluntaria y participativa, permitiendo la reducción del tiempo necesario de fabricación de los productos y la división consensuada de los resultados. Este concepto, generado en Brasil, abarca “productos, técnicas o metodologías reaplicables, desarrolladas en la interacción con la comunidad y que representen efectivas soluciones de transformación social” (Rede, 2008). Dicha definición refleja la correlación de fuerzas presente en el conjunto ideológicamente heterogéneo de actores involucrados con la TS, lo que abarca desde los que entienden la TS como un elemento vinculado a las propuestas de responsabilidad social empresarial hasta los que luchan a favor de la construcción de una sociedad socialista. Esa heterogeneidad quizá explique por qué la TS se difunde tan ampliamente en Brasil, aunque no haya un concepto adecuado para abordar su objetivo principal de desarrollo de tecnologías alternativas a la tecnología convencional (TC) producida por y para la empresa privada.

Aunque asociada a los movimientos sociales y, especialmente, a la economía solidaria, la definición de TS presenta una nítida fragilidad analítico-conceptual. Todavía no señala los elementos esenciales que garantizarían su plena aplicabilidad (que no se resume a la dimensión económica). Esos elementos se refieren a un conjunto de indicaciones de carácter sociotécnico alternativo al actualmente hegemónico capaz de orientar las acciones de fomento, planificación, capacitación y desarrollo de TS de los involucrados en esos emprendimientos: gestores de las políticas sociales y de C&T, profesores y alumnos actuantes en las incubadoras de cooperativas, técnicos de institutos de investigación, trabajadores u otros agentes.

Otro inconveniente de esa definición reside en que abarca procedimientos con escaso o ningún vínculo con el ambiente productivo (o con el proceso de trabajo), que es lo que efectivamente establece las relaciones económico-sociales causantes de la exclusión y debe ser transformado a través de la TS. Esa discordancia respecto a la ampliación del concepto de tecnología es especialmente problemática; quizás los movimientos sociales denominen “tecnologías” a las metodologías alternativas que proponen para conseguir el apoyo y respeto que merecen.

Por último, se afirma que esa definición no corresponde con la forma radical en que se está tratando la TS en diversas instancias. Se destacan los foros que la discuten, los lugares donde se la adopta como agenda de investigación y extensión y los espacios gubernamentales donde empieza a ser vista como un medio para promover la inclusión social, aunque no esté consignada como producción de los autores que abordan la Economía Solidaria (ES).

2. El surgimiento de la TS como tecnología alternativa a la convencional se dio en Brasil donde recibió esa denominación a principios de la década de 2000. Sus actores estaban preocupados con la creciente exclusión social, precarización e informalización del trabajo y motivados por la percepción de que hacía falta una tecnología que pudiera contribuir a la solución de esos graves problemas sociales. La crítica a la tecnología convencional, con Mahatma Ghandi entre unos de sus pioneros, está asociada a la propuesta de la tecnología intermedia de Schumacher (1973) y alcanza su ápice con el movimiento de la tecnología apropiada (TA) en EE.UU., aunque las acciones iniciadas por ese movimiento fueron criticadas debido a su poca eficacia.

Algunas críticas ya habían sido explicitadas en los círculos de los analistas de la política de ciencia y tecnología (Stewart, 1987; Sachs, 1976; Dagnino, 1976). En América Latina, el tema siguió prácticamente invisible e ignorado por la comunidad de investigación. La crítica a la TA tenía como enfoque principal la idea de que podría ser producida por investigadores, “ofrecida” por medio de bancos de datos y “demandada” por los pobres del campo y de la ciudad. Se atacaba también la noción de que, para desarrollar la TA, bastaba utilizar el conocimiento “almacenado” en la universidad, buscando adaptarlo (o simplificarlo) para que su aplicación evitara los impactos negativos habitualmente causados por la TC, entre ellos, la demanda de mano de obra “calificada”, el alto costo de capital por puesto de trabajo generado, el desempleo, la marginación, el uso intensivo de insumos sintéticos, la degradación ambiental, etc.

Determinados autores sostenían que sería ingenuo suponer que una tecnología alternativa pudiera modificar prácticas culturales y estructuras

de poder indeseables. Otros argumentaban que la TA podría convertirse en algo significativo por el simple paso del ambiente políticamente correcto de los científicos bien intencionados de los países avanzados hacia el espacio de la *policy* y de la *politics* de la C&T de los países periféricos, revelando el posicionamiento de que, si la TA no fuera “demandada” por un actor con fuerza política, restaría como una curiosidad tecnológica. En el contexto sociopolítico latinoamericano de entonces, ese actor sería el Estado.

La reflexión que siguió a ese momento de crítica al movimiento de la TA se desdobló en dos vertientes. La primera mantenía la idea de concebir por exclusión o negación, las características que la TS debería poseer a partir de las que posee la TC. Al adoptar la perspectiva de los Estudios Sociales de la Ciencia y Tecnología (ESCT), esa vía pudo poner en discusión los obstáculos al desarrollo de la TS y las acciones que se deberían llevar a cabo para alcanzar su neutralización. Por entender la C&T como construcciones sociales “negociadas”, esa vertiente sugeriría la concientización de los actores involucrados en la producción y la utilización del conocimiento tecnocientífico. Además, su defensores, al percibir la necesidad de que la TA fuera “demandada” por actores con fuerza política, señalaban a las cooperativas y fábricas recuperadas como aliadas en el campo productivo; en el político, a los gestores de las políticas sociales y de C&T y en el cognitivo a los profesores, alumnos y técnicos de institutos de investigación, especialmente a los que militaban en las incubadoras universitarias de cooperativas. Subrayaban la existencia de un espacio agregador para esos y otros actores y preocupaciones, los Emprendimientos Solidarios (ESs), entendidos como un motor crucial de la TS.

Los ESs eran concebidos, entonces, como sumamente “demandantes” de TS, que eran, a su vez y en el mismo ámbito de la producción material, participantes de su generación. Asimismo, los ESs significaban una alternativa radical, dado que actuaban en ese ámbito esencial para el cuestionamiento estructural de la forma de producción capitalista. Si se apoyaban en la TS, los ESs podrían introducir una revitalización de las formas asociativas y autogestionarias que la clase trabajadora históricamente privilegiaba para organizar la producción material y resistir al avance del capital. En función de esas consideraciones, esa vertiente consideraba a los ESs como la vanguardia del movimiento social brasileño.

La segunda vertiente proponía un marco analítico-conceptual para abordar a la TS y partir de ideas que habían surgido y diseminado en el campo de los ESCT luego del auge del movimiento de la TA. Se destacaban ocho contribuciones teóricas que, aunque generadas independiente y desvinculadamente del movimiento de la TA, permitían avanzar rumbo a lo que se deseaba construir. Se trataba del mencionado conjunto de

indicaciones de carácter socio-técnico para el desarrollo de la TS, las cuales permitían:

- a) recuperar la noción, hoy obscurecida por la teoría de la innovación y por el neoliberalismo, de que la TC tendría como objetivo aumentar la plusvalía adueñada por el empresario y, recién después de eso y en caso le pareciera conveniente, estimular la competencia intercapitalista, que podría elevar la competitividad del país y evitar el desempleo;
- b) explicitar la relevancia de la propiedad privada de los medios de producción en la determinación de las características de la TC (Braverman, 1987);
- c) mostrar cómo la ciencia (Bloor, 1998) y la tecnología (Pinch y Bijker, 1990) serían construcciones sociales negociadas entre actores y no un resultado de una búsqueda por la verdad y eficiencia;
- d) fomentar la reflexión acerca de las alternativas a la TC, la idea de tecnociencia; a través de la crítica a la percepción del marxismo ortodoxo sobre la neutralidad de la ciencia y el determinismo tecnológico, negar la posibilidad de que la tecnología capitalista pudiera servir para la construcción de un proyecto político alternativo; politizar la idea de la construcción social de la tecnología mediante la incorporación de la Teoría Crítica y, negando su componente determinista, argumentar que actores sociales contra-hegemónicos podrían alterar las características de la TC (Feenberg, 2002);
- e) incorporar un contenido de clase al proceso de rediseño (redesigning) de la TC, que debería ocurrir mediante la contaminación de los ambientes donde la C&T fuera producida, con valores e intereses distintos a los del capital (Lacey, 1999);
- f) señalar los obstáculos provenientes del modelo cognitivo y de la dinámica de funcionamiento de la política de C&T y de enseñanza universitaria para el avance del movimiento de TS y para su desarrollo (Varsavsky, 1969);
- g) introducir el diagnóstico acerca de los obstáculos que la dependencia cultural y la “condición periférica” latinoamericanas interponían a la generación autóctona de tecnología (Herrera, 1975);
- h) advertir sobre el modo como el desconocimiento de los factores presentados por los aportes mencionados tendía a mantener obscurecidas a las oportunidades, los desafíos y las relaciones sociales y cognitivas, que los actores vinculados a la TS necesitaban “desnaturalizar” (Dagnino, 2008);
- i) señalar la necesidad de que la diseminación de esas contribuciones fuera asumida como prioritaria, dado que son una condición para la convergencia de las políticas sociales y de C&T;

- j) indicar que los ESs serían sustentables siempre que funcionaran en redes de producción y consumo (cadenas productivas) crecientemente independientes del mercado; y, finalmente,
- k) sugerir, mediante propuesta de adecuación sociotécnica (Dagnino, 2008), un camino posible para transitar de un ambiente hegemónico por la “cultura” de la TC hacia otro que hiciera viable la construcción de la TS.

La difusión de esas dos vertientes, especialmente de la segunda, representó una inflexión en el largo proceso de desarrollo de las ideas referentes a la TS. No obstante, tal como se discutirá en seguida, no se generó una tendencia capaz de influenciar la construcción de “otra economía”. Persisten obstáculos que se interponen al movimiento de la TS.

Una de esas trabas está en que parte de los actores involucrados con el Estado o con la construcción de “otra economía” aún conocen poco acerca del papel que la TS puede asumir en ese proceso. En un primer nivel más concreto e inmediato, la TS es un elemento que posibilita las “sustentabilidades” de los ESs. En un segundo, ella se presenta como un elemento articulador de formas de producción y organización de la sociedad, alternativas a las engendradas por el capital. En un tercer nivel, más amplio y de largo plazo, la TS opera como el núcleo del sustrato cognitivo que deberá tomar el lugar de la tecnociencia, que amalgama y galvaniza la infraestructura económico-productiva y la superestructura político-ideológica del capitalismo, en el escenario en construcción de la “otra economía”.

La orientación eficaz de la promoción de la TS, en el plano de las políticas públicas y en el plano cognitivo, supone alterar la estrategia habitualmente adoptada. Esa estrategia parte de las implicaciones sociales, económicas, políticas y ambientales negativas de la TC, buscando, por exclusión o negación, el desarrollo de la TS. Así, anhela una tecnología que no determine esas implicaciones, poniendo a los involucrados en la frágil situación de intentar desarrollar “algo que no es” lo que queremos.

En este sentido, se ha intentado, sin desechar la construcción de una utopía que caracteriza el movimiento de la TS, adoptar una estrategia inversa, formulando un abordaje a la vez genérico, dado que permite el entendimiento de cualquier tecnología, y específico, dado que está alineado con los principios de la TS. Esa estrategia no busca explicar la dinámica de la innovación (o tecnología) de producto, sino la de proceso que más le interesa al campo de la TS. Primero considera el proceso de trabajo en el cual participan los individuos en el ambiente de la producción, para derivar analíticamente las características que debe asumir

a modo de volverse funcional a un contexto socioeconómico específico y al acuerdo social que éste engendra.

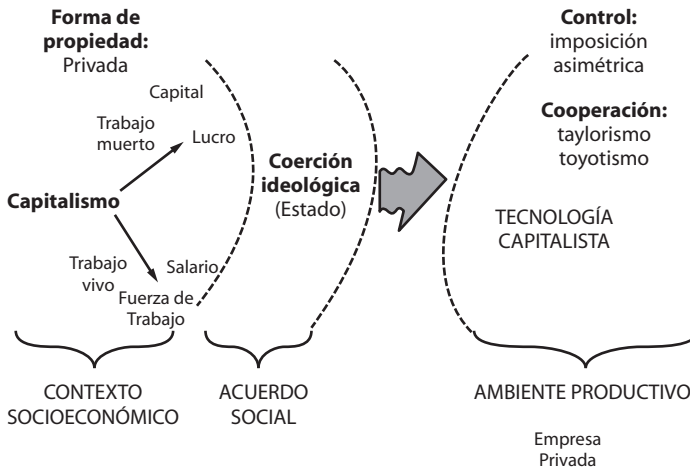
Actor	Contexto socioeconómico	Contrato social	Ambiente de la producción	
	<i>Forma de propiedad</i>	⇒ <i>Coerción</i>	⇒ <i>Control</i>	⇒ <i>Cooperación</i>
Productor directo	—	—	individual	—
Grupo de productores	colectiva	asociativismo	autogestión	voluntaria participativa
Esclavos	privada	física, por los propietarios	coercitivo	forzada
Vendedores de fuerza de trabajo	privada	ideológica, por el Estado	Imposición asimétrica	taylorismo, toyotismo

Después de explicar el abordaje y mostrar que éste elucidada las características de la TC a partir del contexto socioeconómico capitalista, se expone un procedimiento inverso a aquél propuesto por la trayectoria hasta ahora recorrida, apuntando las peculiaridades que las TS deberían tener para ser funcionales a la “otra economía”. El cuadro y el diagrama presentados ilustran, partiendo del ambiente productivo, su primer y más importante elemento: el control. Entendido como la habilidad de utilizar un conocimiento intangible o incorporado a artefactos tecnológicos, constituye un rasgo inherente a cualquier proceso de trabajo. El segundo, que también pertenece al ambiente productivo, es el de cooperación (actuar en conjunto con otro(s) buscando un beneficio percibido como mutuo), verificado en procesos de trabajos grupales. El tercero, relativo al contrato social engendrado por un dado contexto socioeconómico, es el de coerción (acto de compeler a alguien a una acción o elección directamente o por medio de mecanismos ideológicos). El cuarto, perteneciente a ese contexto, corresponde a la forma de propiedad de los medios de producción o del trabajo muerto (que puede ser colectiva o privada, en los procesos de trabajos grupales, resultando, en este caso, de la venta de la fuerza de trabajo o de trabajo vivo). El abordaje conduce a un concepto genérico de tecnología que, aunque heterodoxo y casi herético, permite entenderla de modo más coherente con la idea de TS.

Tecnología es el resultado de la acción de un actor social sobre un proceso de trabajo por él controlado. En función de las características

del contexto socioeconómico, del acuerdo social y del ambiente productivo, ese actor puede provocar un cambio en ese proceso en el sentido de reducir el tiempo necesario para la fabricación de un determinado producto y de hacer que la producción resultante sea dividida de acuerdo con su interés.

En la primera línea del cuadro, están los tres espacios de cuyas peculiaridades resultarían los tipos de tecnología. En la segunda, los cuatro elementos vinculados a esos espacios. En la primera columna, se encuentran los actores típicos (uno individual y tres grupales) de las cuatro situaciones abordadas. El cuadro resume cómo se puede, en cada una de las cuatro situaciones, obtener las características de la tecnología.



El diagrama presenta otra visualización del abordaje, ahora particularizada para la tecnología capitalista (o TC). Muestra que la propiedad privada de los medios de producción no es la responsable directa de las características de la TC. Es un elemento exógeno al ambiente productivo, que permite el establecimiento de tipos específicos de coerción y control. Estos, a su vez, implican una forma de cooperación que encabeza la concepción y utilización de la TC, tecnología que –y esta es la cuestión central que nos interesa resaltar desde el principio– puede conllevar esos tipos de control y cooperación aún cuando aquel momento exógeno deje de existir.

TC es el resultado de una acción del capitalista sobre un proceso de trabajo en el sentido de reducir el tiempo necesario a la fabricación

de dado producto y de hacer que una parte de la producción resultante pueda ser adueñada por él. Ese proceso es viable en un contexto socioeconómico que engendre la propiedad privada de los medios de producción y de un acuerdo social que legitime una coerción ideológica a través del Estado, que introduce en el ambiente productivo una cooperación de tipo taylorista o toyotista y un control impuesto y asimétrico.

La comparación entre ese concepto y el de TS presentado inicialmente, proveniente del abordaje desarrollado pone en evidencia lo que ésta tiene de original y prometedor. Específicamente, se trata de la idea de que el control es un atributo inherente a cualquier forma de producir; formulación coherente con la observación de que no basta, para construir formas solidarias de producción, la abolición de la propiedad privada de los medios de producción. El tipo de control que la relación social fundamentada en la propiedad privada impone queda impregnado en la forma de producir tecnología capitalista y funciona con un obstáculo al cambio social. Tener en cuenta ese control adquiere una relevancia desproporcionada a la poca importancia que ha merecido hasta ahora.

Bibliografía

- BLOOR, D. (1998), *Conocimiento e imaginario social*, Barcelona: Gedisa.
- BRAVERMAN, H. (1987), *Trabalho e capital monopolista*, Rio de Janeiro: Guanabara.
- DAGNINO, R. (1976), *Tecnologia apropriada: uma alternativa?* Dissertação (Mestrado), Departamento de Economia, Universidade de Brasília, Brasília.
- (2008), *Neutralidade da ciência e determinismo tecnológico*, Campinas: Editora da Unicamp.
- DAGNINO, R.; NOVAES, H. T. (2007), As forças produtivas e a transição ao socialismo: contrastando as concepções de Paul Singer e István Mészáros, *Revista Organizações & Democracia*, Unesp, Marília, v. 8, p.60-80.
- FEENBERG, A. (2002), *Transforming technology*, Oxford: Oxford University Press.
- HERRERA, A. (1975), Los determinantes sociales de la política científica en América Latina. Política científica explícita y política científica implícita. En: SABATO, J. (Ed.), *El pensamiento latinoamericano en la problemática ciencia-tecnología-desarrollo-dependencia*, Buenos Aires: Paidós. p. 98-112.
- LACEY, H. (1999), *Is science value-free? Values and scientific understanding*, London: Routledge.

- PINCH, T.; BIJKER, W. E. (1990), The social construction of facts and artifacts: or how the Sociology of Science and the Sociology of Technology might benefit each other. En: BIJKER, W.; HUGHES, T.; PINCH, T. (Ed.), *The Social construction of technological systems*. Cambridge: MIT Press.
- REDE DE TECNOLOGIA SOCIAL, *Tecnologia social*. Disponível em: <http://www.rts.org.br/tecnologia-social>. Consulta en: 21 jul. 2008.
- SACHS, I. (1976), *The discovery of the Third World*, Cambridge, Mss.: MIT Press.
- SCHUMACHER, E. F. (1973), *Small is beautiful: a study of economics as if people mattered*, London: Blond & Briggs.
- STEWART, F. (Ed.) (1987), *Macro-policies for appropriate technology in developing countries*, London: Westview Press.
- VARSAVSKY, O. (1969), *Ciência, política y cientificismo*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

U

UTOPIÍA

ANTONIO DAVID CATTANI

1. Utopía significa anhelo de la alteridad, es una invitación a la transformación que construye lo nuevo, es la búsqueda de la emancipación social, es la conquista de la libertad. La utopía no es un concepto ni un marco teórico, sino una constelación de sentidos y proyectos. La verdadera utopía es la visión crítica del presente y de sus límites y una propuesta para transformarlo positivamente.

2. Etimológicamente *utopía* es un término creado por el estadista y filósofo inglés Tomás Moro (1477-1535) para intitular su obra mayor, publicada en Holanda en 1516. El término fue forjado a partir de dos palabras griegas (“o”, del adverbio de negación, y “*topos*”, lugar). Utopía sería un “no lugar”, un lugar que no existe o, simplemente, un lugar imaginario. En su obra, Moro se refiere a un lugar ideal que ampara una sociedad igualitaria, justa y feliz, es decir, un “buen lugar”. Esta acepción positiva del término fue vigente durante dos siglos, afirmando la posibilidad del perfeccionamiento del ser humano y de sus realizaciones. A partir de mediados del siglo XVII, adquiere un sentido despreciativo que permanece hasta hoy. Según el Diccionario Michaelis, utopía “es lo que está fuera de la realidad, lo que nunca fue realizado en el pasado y tampoco podrá venir a serlo en el futuro. Plan o sueño irrealizable”. En este sentido, el término es usado corrientemente para desacreditar y condenar proyectos de superación de la realidad. Recientemente, se registra su utilización en un sentido libertario, como crítica del presente y conciencia anticipadora de otro futuro. Este término será desarrollado tomando utopía en el sentido de explotación de las virtualidades, de revuelta y ruptura y, sobretudo, de superación de los límites sociales y económicos impuestos.

3. El término *utopía* encuentra su lugar también en tanto género literario. La obra de Tomás Moro retoma la preocupación de la filosofía griega clásica con los modelos de Estado ideal, preocupación especialmente profundizada en la *República* de Platón. Moro inaugura el ciclo moderno de textos de ficción, entre los cuales se destacan T. Campanella, autor de *La ciudad del Sol* (1602), y Francis Bacon, autor de *La Nueva Atlántida* (1627). Esas obras tienen, como característica principal, el hecho de colocar la posibilidad de organización diferenciada del poder político y de las relaciones sociales en un momento que el absolutismo monárquico dominaba plenamente y en el cual las relaciones sociales permanecían rígidamente estratificadas.

Con la expansión del capitalismo al final del siglo XVIII y a lo largo del siglo XIX, se registra una segunda ola de textos proponiendo modelos cerrados de sociedades planificadas y armónicas. Frente a la violencia y a la anarquía del crecimiento capitalista, especialmente en Francia, Italia, Inglaterra y Alemania, diversos autores propusieron versiones románticas y obsesivamente técnicas de ciudades utópicas, donde la paz y el equilibrio social permitirían generar una nueva especie de individuos. El pensamiento utópico aparece, claramente, como denuncia de las injusticias, de los privilegios y de las múltiples caras del poder.

En 1838, Wilhem Weitling (1808-1871), considerado el fundador del comunismo alemán, lanza con gran repercusión el manifiesto de la Liga de los Justos, intitulado “La Humanidad como ella es y como Debería Ser”, seguido en 1842 de “Garantías de Armonía y Libertad”, inaugurando así las reflexiones que fomentaban experiencias concretas. Weitling fundó más tarde, en los Estados Unidos, la colonia autogestionaria Comunia.

Otro autor que ejerció gran influencia en las experimentaciones sociales alternativas fue Charles Fourier (1771-1837). En *El Nuevo Mundo Industrial y Societal* (1829), él une una concepción cosmogónica a prescripciones precisas acerca de la construcción de la sociedad ideal. Armonía es una ciudad modelo de progreso industrial, versión terrena del paraíso, en la cual las pulsiones y las pasiones humanas estarían ordenadas de manera racional y placentera. Armonía sería materializada en los falansterios (de *falange*, formación de combate o grupo estrechamente unido, compuesto por 1.800 miembros). Fourier detalla las condiciones de la producción material (cooperativas de producción y consumo), de la vida cultural, social y amorosa, la arquitectura y el urbanismo de los falansterios, que serían construidos en espacios vírgenes, lejos de las enfermedades urbanas ya provocadas por el capitalismo emergente.

Más sobre el final del siglo XIX, se publicaron centenares de obras que pueden ser clasificadas como literatura de anticipación. Se destacan,

notablemente, los ingleses William Morris (1834-1896), autor de *News from nowhere*, y Edward Bellamy (1850-1898), autor de *Looking backward 2000-1887*. Se trata de ejercicios de imaginación buscando escurrir posibilidades técnicas, tecnológicas y societarias positivas para la humanidad.

Después de la Primera Guerra el utopismo como género literario específico se extinguió y fue sustituido por obras de ficción científica, de novelas de futurología o de propuestas visionarias, pero que no se acercaban para nada a la complejidad y profundidad registrada en los textos publicados en los dos siglos precedentes. En las obras clásicas de la literatura utópica, la referencia a situaciones imaginarias, a condiciones irreales y a procesos visionarios estaba acompañada por el debate sobre la justicia, el bien común, el sentido y el destino de la vida en sociedad. El rasgo común era la crítica a la civilización, a los valores y a las prácticas dominantes, desafiando al lector a pensar diferente y anhelar diferente. Esas obras tienen valor en la medida que no se circunscriben a la dimensión literaria, sino que remiten a la historia de las ideas y a los ejercicios intelectuales que rechazan a la resignación. Sus límites están dados por el espíritu a veces panfletario, doctrinario o incluso totalitario; las formulaciones son, en general, desvinculadas de los movimientos sociales concretos impulsores de las reales transformaciones.

4. Puede establecerse una relación entre la razón utópica y corrientes de pensamiento que impulsaron múltiples transformaciones prácticas y teóricas que hicieron que avanzara la civilización. El eslabón entre la razón utópica y el espíritu iluminista y la filosofía de la praxis puede ser establecido en tanto que tales corrientes comparten los siguientes principios: el ser humano puede (condicional) ser libre y desarrollar todo tipo de actividad creativa y aut creativa; puede (nuevamente condicional) llegar a tener conciencia de sí y de la sociedad y esta conciencia puede ser ampliada a través de la acción crítico-práctica, superando, de esta manera, la alienación y la operación, la permanencia y la pseudo inmutabilidad de las cosas y de las relaciones. El proceso civilizatorio es entendido como el progreso de la libertad y de la conciencia de dicha libertad. La libertad y la autonomía (según el sentido kantiano de actuar no de acuerdo a la ley, sino de definir uno la propia ley) no se limitan a la esfera individual o de la subjetividad, sino que remiten siempre a lo colectivo, a la emancipación social amplia que garantiza el bien común y la vida en sociedad. Para entablar una mejor conexión entre razón utópica y el pensamiento no-conformista, progresista y libertario, hace falta trazar un paralelo entre las antiutopías y las utopías de ruptura, de superación y de creación.

El inverso de la utopía se manifiesta de muchas formas: en la literatura (por ejemplo, 1984 de Georges Orwell, *Un Mundo Feliz* de Aldous Huxley); en la filosofía, en autores como Schopenhauer, Nietzsche, Cioran; en el análisis histórico (Oswald Spengler); en el análisis político de la teoría de las elites (Vilfredo Pareto, Gaetano Mosca). Pero su dimensión más profunda, la que vincula dominación ideológica con sentido común, la antiutopía se expresa en la comprensión del mundo y de la vida de acuerdo a perspectivas fatalistas y resignadas. El entendimiento de que la esencia humana y las realizaciones sociales son inmutables (el eterno retorno a un orden eterno), que la vida política no es nada más que una sucesión de poderosos, que las jerarquías sociales y las injusticias resultantes son naturales y, por lo tanto, necesarias, puede ser clasificado como la forma más nefasta del pensamiento antiutópico. Permanencia, inmutabilidad, repetición e impotencia hacen referencia a percepciones sobre la realidad que legitiman la dominación, que configuran la “servidumbre voluntaria”.

El liberalismo, más precisamente en su versión económica reciente, es un ejemplo complejo de esta visión de corto plazo y de muy corto alcance: la vida fragmentada es el horizonte posible de la realización humana. La fetichización de la mercancía y la sacralización del mercado auto regulable definen la rutina narcisista del consumo y del individualismo abúlico. Conjugados con el pensamiento posmoderno, el liberalismo y el neoliberalismo afirman que la situación actual es definitiva y que no hay más trascendencia. La realidad es naturalizada y presentada como un horizonte insuperable para los individuos y para las instituciones. Ella puede ser contemplada, gozada, pero no cambiada.

El espíritu de las luces, la *Auflärung*, la sociabilidad asociativa inspirada en Baeuf, el socialismo utópico, el anarquismo y la filosofía de la praxis, están en la contracorriente de las antiutopías. El desafío iluminista, *supere aude* (ose conocer), se despliega, inmediatamente, en ose imaginar lo diferente, ose cambiar, ose crear. Las categorías del entendimiento (dialéctica, praxis, contradicción, contingencia, conciencia, acción) y los procesos (poder, conflicto, lucha de clases, movimientos sociales, creación histórica) no son meramente contemplativos. La razón utópica está asociada a la acción, al cuestionamiento del hecho y de lo dado. La comprensión no es suficiente, es necesaria la realización del deseo. El resultado de los movimientos libertarios y autonomistas tiene sentidos específicos. Todo el movimiento de la acción crítica/acción práctica es animado por valores verdaderamente civilizatorios: pacifismo, cosmopolitismo que preserva las identidades locales (es decir, la sociedad de las naciones) y, sobre todo, la sociedad democrática, igualitaria, justa y fraterna.

Es necesaria la referencia al proceso civilizatorio para distinguir a los auténticos avances sociales y humanos de cambios inespecíficos. “La civilización es un acto de justicia”, afirmaba el revolucionario y constituyente Mirabeau, durante la Revolución Francesa. Civilizado es el “ciudadano del mundo”. La derivación de *civilis* “expresa el proceso social de creación, de afirmación humana superior al destino y al tiempo cíclico. La civilización es la negación de la violencia, de las tutelas paternalistas o mesiánicas, de los paternalismos aristocráticos o caudillescos, de los racismos, de los prejuicios y de los privilegios que componen el submundo de los particularismos excluyentes. La civilización es: (a) la universalización de los procedimientos y de ciertos derechos, sin que ello signifique nivelación o imposición tiránica; (b) el ensanchamiento substancial de la política a través de la participación consciente y el consecuente aumento de responsabilidades; (c) la sociedad internacional que asocia cosmopolitismo e identidades a culturas locales; (d) la posibilidad de realización, de emancipación individual sin que eso signifique el comportamiento autosuficiente y predatorio. En fin, civilización es el respeto al otro, respeto fraterno a su libertad y diferencia” (Cattani, 1991, p. 20, 21). Así quedan excluidos los procesos erróneamente identificados como utópicos como lo hace Armand Matterlart en el libro *Historia de la Utopía Planetaria* (Matterlart, 2002). Las tecno-utopías, las expansiones imperiales, las revoluciones gerenciales de tipo fordista-taylorista, la sociedad informacional promueven cambios, pero no son necesariamente avances civilizatorios. Sobre todo, quedan excluidos los proyectos y procesos de cambio de índole totalitaria, dogmáticos, elitistas y, también, el liberalismo regresivo. La verdadera utopía, anticipación creativa que conjuga “la corriente fría del conocimiento científico con la corriente caliente de la esperanza” (Bloch, 1972), no alimenta concepciones ni proyectos reformistas, paliativos y anestésicos para los mecanismos reproductores de la desigualdad y de la injusticia. La utopía civilizatoria no se resigna a mirar la realidad social. Al proponer la refundación del mundo, rompe con las teorías del derecho natural (incluyendo el derecho a la apropiación privada de la producción social), transformándose en un proceso de conquista del lugar y del tiempo.

5. Se puede hablar de una lenta y parcial concreción de la utopía, de la libertad creadora del género humano, aunque no en tanto un proceso ineluctable. El avance de la civilización jamás ha sido lineal, sino que estuvo marcado por interrupciones y, a veces, por tristes retrocesos. El verdadero progreso no es un proceso pacífico, pues está marcado por la dinámica social definida por la dialéctica de los conflictos y del poder.

La civilización, tal como fue conceptualizada anteriormente, no se presenta como inmanencia, sino como posibilidad o virtualidad.

Entre los ejemplos encontrados de aspiración utópica, se puede citar la utopía misionera de los 30 Pueblos de las Misiones (Kern, 1994), la Comuna de París de 1871, las comunidades libertarias que proliferaron en el siglo XIX, en los Estados Unidos y en Europa Continental y, específicamente, en América Latina (en Paraná, Brasil, la Colonia Cecilia, entre 1888 y 1889), los efímeros falansterios inspirados en la obra de Fourier, los *soviets* rusos (1905-1917), los consejos obreros de Turín (1919-1920), las formas de la auto-organización proletaria durante la Guerra Civil Española (1936-1939) y los primeros tiempos de los *kibutzim* en Israel. Más recientemente, ocurrieron experiencias sociales que reavivaron el espíritu cooperativista del pionero Robert Owen. En todos esos casos, es más apropiado hablar de aspiraciones utópicas, ya que aunque algunos ejemplos hayan sobrevivido por décadas, se tratan de materializaciones parciales y vulnerables, geo y políticamente circunscriptas. Esa evaluación no desmerece para nada lo que fue realizado, incluso porque, en varios casos, se trató de un fracaso impuesto desde el exterior a través de violencia inaudita, como fue el caso de la Comuna de París y de la autogestión española.

Es más apropiado hablar de concreción de la utopía en una esfera más genérica y no menos importante. La libertad creadora que busca la emancipación social se manifiesta en la lucha contra los dogmatismos, mesianismos y determinismos estructurales, contra la servidumbre y la violencia, en fin, contra el dominio de las minorías reaccionarias o tutelares. Entre las más importantes realizaciones hoy incorporadas a la vida social, pero que al principio eran consideradas utópicas, se puede subrayar la lucha contra el trabajo esclavo y el empleo legal de la tortura. Diferentes movimientos sociales a lo largo de décadas conquistaron la reducción de los privilegios hereditarios, el sufragio universal, una amplia gama de derechos humanos asociados a una ética universalizante. El movimiento obrero conquistó, para millones de trabajadores, derechos que otorgaron consistencia a la versión inclusiva del *Welfare State*. Más recientemente, las luchas contra el racismo, contra el trabajo infantil, la lucha por el derecho a la infancia, a la educación y al esparcimiento, por la libertad de opción sexual, en defensa de minorías, etc., fueron imponiendo un nuevo patrón de tolerancia y libertad. Finalmente, la democracia representativa también fue una conquista importante, ante todo a medida que rebalsa hacia una democracia participativa. En todos estos casos, se trata de avances sobre la dominación elitista y sobre privilegios en manos de minorías.

En las últimas dos décadas del siglo XX y al inicio del siglo XXI, se registraron retrocesos significativos en esta pugna. Concretamente,

aumentó la concentración de ingreso y la manipulación de la opinión pública por los medios; el individualismo egoísta y predatorio intenta soterrar la socialización libertaria. Pero se trata de un reflujo seguramente provisorio en la medida que la razón utópica es atemporal y el sueño de libertad es permanente. Dos ejemplos más importantes señalan la recuperación del “principio esperanza”: la realización de los foros sociales mundiales en Porto Alegre a partir de 2001 y las innumerables manifestaciones de la economía solidaria tratadas en este libro.

La superficie inmediata de los hechos revela un mundo opresivo, que promueve a los más astutos y arrastra a los demás hacia un camino marcado por la apatía, servidumbre y conformismo alienado. Bajo la superficie permanece la voluntad de superación, el deseo de vivir en una sociedad planetaria cosmopolita, creativa, donde la libertad y la fraternidad sean principios mayores de construcción de la civilización. Permanentemente, resurge el espíritu libertario y nuevas formas de movilización social, demostrando que otro mundo es posible.

Bibliografía

- BLOCH, E. (1972), *Le principe esperance*, Paris: Gallimard.
- CATTANI, A. D. (1991), *A ação coletiva dos trabalhadores*, Porto Alegre: S. M. Cultura; Palmarinca.
- (2006), Autonomia. En: CATTANI, A.D. y HOLZMANN, L. (Org.), *Dicionário de trabalho e tecnologia*, Porto Alegre, Editora da Universidade.
- KERN, A. (1994), *Utopias e missões jesuíticas*, Porto Alegre: Editora da Universidade.
- MATTELART, A. (2002), *História da utopia planetária*, Porto Alegre: Sulina.
- RIOT-SARCEY, M.; BOUCHET, T.; PICON, A. (Dir.) (2002), *Dictionnaire des utopies*, Paris: Larousse.
- SOUSA, J. T. (1999), *Reinvenções da utopia*, São Paulo: Hacker Editores.
- TEIXEIRA, A. (Org.) (2002), *Utópicos, heréticos e malditos: os precursores do pensamento social de nossa época*, Rio de Janeiro: Record.
- UTOPIA. En: MICHAELIS (1998), *Moderno dicionário de Língua Portuguesa*, São Paulo: Melhoramentos.

