



REVISTA DE LA ACADEMIA



21



Director

José Fernando García
Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile

Comité Editorial

Dra. Graciela Batallán, Universidad de Buenos Aires, Argentina
Lic. José Bengoa, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dr. Augusto Bolívar, Universidad Metropolitana-Azcapotzalco, México
Dr. Marcial Godoy-Anatívia, New York University, Estados Unidos
Dr. Jorge Larraín, Universidad Alberto Hurtado, Chile
Dra. Berengère Marques-Pereira, Universidad Libre de Bruselas, Bélgica
Dr. José Luis Martínez, Universidad de Chile, Chile
Dr. Danilo Martuccelli, Université Paris Descartes, IUF, CERLIS-CNRS., Francia
Dra. Chantal Mouffe, Universidad de Westminster, Reino Unido
Dra. Nancy Nicholls, Universidad Católica de Chile, Chile
Dr. Tom Saldam, Universidad Libre de Amsterdam, Países Bajos
Dr. Carlos Ruiz Schneider, Universidad de Chile, Chile
Dr. Patrice Vermeren, Universidad de París 8, Francia

Consejo de Redacción

Dr. Marcos Aguirre, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dra. Kathya Araujo, Universidad de Santiago, Chile
Lic. Martín Figueroa, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dr. Pablo Cottet, Universidad de Chile, Chile
Dr. Raúl González, Universidad Academiad de Humanismo Cristiano, Chile
Dra. Cristina Hurtado, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dr. Gastón Molina, Universidad Central, Chile
Lic. Juan Ormeño, Universidad Diego Portales, Chile
Lic. Hugo Osorio, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dra. Patricia Poblete, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Dr. Cristián Parker, Universidad de Santiago, Chile
Dra. Cecilia Sánchez, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile
Mag. Pablo Solari, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Chile

Revista de la Academia

Revista de la Academia es la revista del Instituto de Humanidades de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Recoge resultados originales de investigación y de crítica en el ámbito de las distintas disciplinas y orientaciones de la filosofía, las ciencias sociales y las humanidades.

Revista de la Academia aparece dos veces al año, los meses Mayo y Noviembre. Quienes quieran publicar en ella deben enviar sus trabajos a través del soporte Open Journal System (OJS), para lo cual es necesario registrarse en el mismo. Toda comunicación posterior se llevará a cabo a través de dicho soporte.

El envío de un trabajo a Revista de la Academia implica el compromiso por parte del autor o autores de que éste no ha sido publicado ni está en vía de ser publicado. Se informará de la decisión acerca de las colaboraciones en un plazo no superior a cuatro meses.

Dossier

*La perspectiva y el debate sobre una economía cooperativa,
solidaria y autogestionaria como centro de la Economía
Social*

PRESENTACIÓN

Raúl González Meyer¹
(editor)

Introducción



El conjunto de artículos de esta edición apunta, en buena medida, a defender o explorar la idea de que el fomento de las prácticas y unidades económicas de tipo cooperativo, asociativo, comunitario, solidario², debiese ser comprendido como el corazón central en la constitución de una “economía social”. Son prácticas y organizaciones que han estado envueltas por un propósito tanto de producir bienes y servicios como de objetivos mucho más amplios de tipo solidario, libertario y democratizador, buscando ligar, de otra forma, la economía con la sociedad. Nos referimos con experiencias, prácticas, unidades o sector de economía CSA a aquellas actividades de tipo asociativo indistintamente orientadas a producir bienes y servicios para el mercado, para el autoconsumo, para terceros sin mediación del mercado, bajo formas monetarias o no monetarias, pero que, en lo esencial y común, presentan formas de propiedad, de organización y de gestión colectiva y participativa, aunque las formas en que esto ocurre pueden diferir de unas a otras.

Es importante preguntarse por qué hablar de una economía social o solidaria. Se parte de la idea que el significado que se le otorgue a dicha noción puede ser variado y debemos entenderlo, más bien, como una noción polisémica que define un campo de controversia que, según ideologías y posiciones, podrá poner el acento en políticas focalizadas del estado, en la responsabilidad social empresarial, en una idea de Estado Bienestar, o, como apuntan en su centro

1 Universidad Academia de Humanismo Cristiano. E-mail: rgonzalezm@docentes.academia.cl

2 En lo que resta del artículo expresaremos ese tipo de prácticas económicas como prácticas CSA: cooperativas, solidarias y autogestionarias.

la economía.

Un lazo esencial a través del cual la economía CSA se constituye en una propuesta que vincula economía con sociedad y “somete” la primera a grandes finalidades sociales es la importancia que se le concede a las relaciones sociales que las personas tienen en las actividades de producción de bienes y servicios. En cómo concebimos la experiencia del trabajo se juega un espacio de democracia y libertad, o de dominación y alienación, definitorios del grado de democracia general de la sociedad. Esta valorización es inseparable de la crítica a las prácticas y unidades dominantes propias del orden capitalista en cuanto a las formas de propiedad, de gestión y organización, comandadas por una lógica de maximización de ganancias, una división fuertemente jerárquica del trabajo y con el trabajador concebido como “recurso”. Asimismo, es crítica en cuanto a contraponer, a ese orden y unidades, el solo fortalecimiento de una economía pública, cimentada en empresas estatales.

La paradoja de hablar de “Economía Social”

No puede dejar de señalarse que resulta paradójico la expresión “economía social” pues “lo económico” comprendido como dimensión de la realidad es, por naturaleza, social. La economía hace referencia a los procesos de producción, de circulación, de distribución y de consumo, de bienes y servicios, que son, todos ellos, procesos sociales en el sentido que implican, junto a la relación humanidad-naturaleza, relaciones entre personas y grupos, bajo la forma de intercambios, contratos, explotación, reciprocidades, cooperación y solidaridad. Ello puede ocurrir en un sentido directo, cara a cara, dentro de un orden cercano como grupos de cazadores, recolectores o de la economía familiar campesina. O puede ocurrir con fuerte presencia de relaciones indirectas en sociedades con división social del trabajo extendida, que pone en contacto cotidiano a grupos humanos dentro de grandes distancias y espacios, sin contacto directo o cara a cara³.

Si la economía y lo económico son por naturaleza, sociales ¿por qué hablar de “economía social” como se le ha titulado seguidamente al conjunto de prácticas y entidades de tipo CSA? La explicación tiene que ver con

3 Es la socialización de las fuerzas productivas de Marx, o la división del trabajo y solidaridad orgánica de Durkheim o la sociedad extendida de Hayek. El avance de esto ha sido lo propio o característico de los últimos siglos. Por otro lado, el estudio de todos esos procesos, no puede sino ser propio de una ciencia social inter y transdisciplinaria con una perspectiva histórica que distinga momentos y cambios.

una serie de valores y propósitos que han definido a las formas económicas modernas, especialmente la capitalista, que ensalzan el continuo aumento de la productividad, la eficiencia, el confort material, el crecimiento, que se autonomizan como “valores en sí” y subordinan otros valores que son importantes en la definición de la calidad de las relaciones sociales y de la experiencia del trabajo. A ello se agrega, que aun dentro de la lógica estrecha del productivismo los frutos materiales tienden a ser muy desigualmente distribuidos produciendo fuertes diferencias socio-económicas. Frente a esos fenómenos “lo social” aparece expresando tanto la necesidad de considerar aspectos que vayan más allá del solo crecimiento económico, como expresión de una buena sociedad, así como la búsqueda de grados básicos de igualdad social y condiciones generalizadas de vida aceptable.

A la vez, la consideración de estos últimos aspectos normalmente lleva a analizar a la economía como lo que es: una dimensión de la realidad social que conlleva relaciones sociales determinadas. Así la economía, no puede ser vista como un simple conjunto de relaciones técnicas entre medios y fines o entre variables que forman ecuaciones que pueden configurar equilibrios o desequilibrios, en que quedan veladas las relaciones sociales que están detrás de aquellos aspectos. Tampoco, los agentes de la economía pueden ser reducidos a individuos aislados, *homo economicus*, que tienen sus preferencias individuales en función de sus intereses, y de acuerdo a ello deciden racionalmente – empresarios, consumidores, trabajadores– al margen de las culturas, los tipos de sistema, las instituciones, en que esos individuos existen y se socializan (González, 2012). En la teoría dominante actual, los individuos son vistos como abstraídos de la totalidad social de la cual son parte y, por ello son sujetos que dicha teoría representa “sub-socializados” (Granovetter, 2000: 15). Todo esto refuerza la necesidad de enfatizar el carácter de la economía como una ciencia social y en que “lo social” –en este caso en un plano teórico-analítico– adquiere una nueva razón para agregarse como adjetivo.

Algo notable es que esta teoría económica dominante ha jugado el rol de una ciencia “performativa”, propiciando, con especial fuerza en los últimos decenios, en nombre de lo que sería correspondiente a la conducta individual natural, una organización e institucionalidad económica que busca ser funcional a los presupuestos y fines de esa misma “ciencia” (Guerra, 2002: 132). Es decir, en nombre de una supuesta condición natural en cierto grado ha buscado que el orden económico social nos convierta en esa condición de *homo economicus*, construyendo los valores e instituciones que se consideran propios de ese orden natural. Es lo que Karl Polanyi llamo un intento de separar o

autonomizar lo económico de lo social, pero para ordenar a este en función de lo primero y que condujo al ideario liberal del siglo XIX, recuperado radicalmente por el neoliberalismo, de mercantilizar al máximo posible a la sociedad. (Polanyi, 2003)

Sintetizando, el poner el adjetivo/sustantivo social a la economía es, por un lado, paradójico, y, por otro, tiene el valor de llamar la atención en que busca analizar los fenómenos económicos en sus orígenes y consecuencias sociales, los que desbordan el punto de partida en el *homo economicus* y, por otro, en lo normativo, resaltar las finalidades sociales de la economía, comprendiendo los valores que guían la organización económica como medios hacia finalidades sociales más amplias que solo aumentar el producto; pero también, de manera muy relevante, mostrar cómo funciona la economía y las relaciones sociales que existen en el producir, distribuir y consumir.

Emergencia y crisis de la idea de desarrollo de las fuerzas productivas como emancipación social

En una mirada histórica amplia, previa a entrar a analizar la importancia de las prácticas CSA, es interesante constatar que, en la modernidad, en particular desde el siglo XIX, la contribución de la economía al progreso fue vista a través del desarrollo de las capacidades productivas que se experimentaban. Si bien ello estuvo limitado por un tiempo por las visiones pesimistas y temerosas de Malthus, respecto de la posibilidad de alimentar a poblaciones crecientes, lo que avanzó como idea predominante fue la posibilidad de la humanidad de producir niveles de riqueza que permitirían superar una gran limitación histórica que la había acompañado en el pasado, cuál era la de haber vivido dentro de estados generalizados de pobreza material.

Ello está presente en K. Marx, en la imaginación de una sociedad futura (comunista) donde dominaría el principio de cada uno según sus aptitudes y a cada uno según sus necesidades, dejando atrás la coacción estructural ligada a sociedades con escasez. Esto lo volvemos a percibir en un autor de bases teóricas muy distintas como A. Marshall, el que —expresando la inflexión que en el pensamiento de fines del siglo XIX había producido el desarrollo productivo ya alcanzado— reflexiona y afirma la posibilidad efectiva que ya está teniendo la sociedad de generar condiciones materiales dignas y para todos; es decir, de brindar una existencia protegida del sufrimiento de la pobreza y de un trabajo penoso y excesivo como en el pasado (Marshall, 2006). Ya en el siglo XX, también Keynes, a principios de los años 30, escribía que bajo

ciertas condiciones (por ejemplo, que no hubiese una nueva Gran Guerra) el problema económico podía estar resuelto en unos 100 años, y la humanidad podría consagrarse a lo verdaderamente importante de la vida: las relaciones humanas, la creación artística, la moral y la religión. (Keynes, 1933: 249) En la misma línea reflexiva podemos ubicar a F. Perroux en *El pan y la palabra*, para quien alimentarse, sanarse, instruirse, eran condiciones de base para la libertad. (Perroux, 1969) En W. Rostow, la quinta etapa, y final, de su lectura de la modernización económica occidental, caracterizada por el consumo masivo de bienes públicos y privados, aparece como la superación de la reproducción pobre de la sociedad tradicional y de la fase anterior, sacrificial, centrada en la acumulación de medios de producción. (Rostow, 1963) Más genéricamente, al objetivo de la industrialización, que animó políticas y acciones durante el siglo XX, dando origen a lo que hemos denominado “desarrollismo” y a las ciencias sociales del desarrollo, le subyacía la idea de emancipación, propia del alejarse de una realidad de pobreza material, entendida como limitante del desarrollo humano.

En la medida que los procesos de crecimiento productivo se mostraron generadores de grandes explotaciones y desigualdades socio-económicas y basados en condiciones laborales deplorables, sin romper con esa idea emancipadora del progreso material, germinaron movimientos e ideas igualitarias, o, al menos, de índole “social”. Estas surgen en la Europa de la segunda mitad del siglo XIX, expresando el peso de las nuevas clases sociales medias y proletarias, difundándose también posteriormente hacia América Latina, la reivindicación de mejores condiciones laborales y de vida que, en importante grado, empiezan a ser leídos como idearios incumplidos de la modernidad. Es interesante anotar, para el tema del que se ocupa este artículo, que este proceso que describimos se expresa como “la emergencia de la cuestión social”. Es decir, “lo social” ya es connotado como portador de aquellos fines humanos que el proceso económico histórico, y la economía como disciplina, tienden a negar o a sacrificar y que, por lo tanto, deben ser integrados como parte del progreso. Podemos decir, que, en cierta medida, el logro de una sociedad más integrada y mejorada se visualiza en la articulación entre desarrollo de las fuerzas productivas y la distribución extendida de esos beneficios, más allá de las clases ricas.

Avanzado el siglo XX esta necesidad de considerar expresamente “lo social” se expresa ya de manera más constituida como un discurso de los derechos que debían tener las personas y grupos excluidos y pobres, asociados a esferas de la salud, educación, vivienda, empleo, seguridad social y que va

sustentado la idea de Estado Bienestar. En los años 70 de dicho siglo, en medio de la discusión sobre desarrollo y subdesarrollo que marca los años de la post-guerra, eso se expresa en el surgimiento del llamado “enfoque social del desarrollo” que en su expresión más clara sostiene que no se puede hablar de proceso de desarrollo si junto al aumento del PIB no se dan tres condiciones adicionales: mejoramiento en la igualdad socio-económica, generación de más y mejores empleos; y aseguramiento de las necesidades básicas de toda la población (Bustelo, 1997)⁴. En cierto grado, esta misma idea puede encontrarse en la formulación más reciente de “desarrollo humano” de A. Sen, quien liga el aumento del espacio de libertad en las decisiones del individuo –como una redefinición de la finalidad del desarrollo– a su acceso a condiciones básicas de educación, salud e ingresos, sin las cuales ese espacio de libertad se restringe. (Sen, 2000)

Sin embargo, el cuadro actual respecto de cómo desde la economía se podría aportar a un desarrollo más integral de las personas se muestra más lejano y las dinámicas económicas y la teoría que las apoya, en su corriente dominante, son vistas cada vez más contrarias a expresar realidades desde las cuales se dibujen futuros evocadores para el ser humano. La imaginación futura de una mejor sociedad no parece ser inspirada desde la economía y lo económico. Varios fenómenos inciden en ello: las consecuencias ecológicas de la economía, los cuestionamientos al objetivo de seguir acumulando eternamente riqueza y consumo, la carga síquica y los vacíos existenciales del modo de ser moderno, las inseguridades del presente, las enormes fracturas socio-económicas. Todo ello son realidades que interrogan profundamente la calidad de la sociedad actual y los actuales modelos de desarrollo.

Se podría decir, que se vive un tiempo en que la pregunta por el desarrollo humano como objetivo desde el cual observar y juzgar la realidad presente, parece tener que escapar de los valores que ha impuesto la economía o, al menos, subordinarlos a otros más integrales. Aún más, desde cierta reflexión, avanzar hacia un desarrollo más humano, debiese conducir a “escapar” de la economía (dominante), más que a buscar como “desde” y “en” ella se puede contribuir a aquel.

Es en ese cuadro histórico y actual que hemos descrito que conviene

4 Algo que se puede inferir de las discusiones y ensayos de esa época y la alta dificultad de mejorar la distribución del ingreso sin cambio en la estructura de concentración de los activos y la riqueza; el cómo definir y que políticas tener frente al llamado “sector y trabajo informal” y, finalmente, cual es la definición de necesidades básicas, en que aspectos y umbrales específicos se expresa.

introducir la reflexión por la economía CSA como una alternativa que recomponga “lo social” en dicho campo y en la disciplina económica, en aras de instaurar una verdadera economía social y una mejor sociedad. De eso se ocupan las secciones siguientes.

Las prácticas CSA en la historia: recordando una forma de comprender lo social en lo económico.

Las practicas CSA abren una puerta para concebir y encarnar una forma de lo social en lo económico y de contribuir a una forma de ser más integral y emancipada de las personas. Por lo dicho en el punto anterior, se debe remarcar que, aunque poseamos una visión crítica sobre la economía actual, esta constituye una esfera muy importante de la realidad y de las relaciones sociales como para poder excluirla de una reflexión sobre la democracia, la libertad, el desarrollo humano y la calidad de la vida social. Es decir, es necesaria una “economía social” que comprenda que en las prácticas de producción, distribución y consumo están presentes y se juegan aspectos fundamentales de las relaciones entre las personas, de su calidad de vida y de sus condiciones materiales de existencia.

En la historia, una “familia de conceptos” ha buscado nombrar estas experiencias CSA y, según distintos autores, corrientes o momentos históricos, aparecerán las nociones de mutualismo, cooperativismo, autogestión, cogestión, economía social, economía solidaria, economía popular y solidaria, nueva economía social, tercer sector, economía sin fines de lucro o economía alternativa. Se puede afirmar que ha existido durante la modernidad capitalista, en particular desde el siglo XIX, un continuo reconocimiento –aunque ubicado periféricamente respecto de las corrientes dominantes– de aquel tipo de prácticas económicas, viendo en ellas una especificidad, alternatividad y conveniencia en términos de su lógica, normas, reglas⁵.

Los orígenes inspiradores y las circunstancias de la valoración de este tipo de prácticas son diversas. Desde sus comienzos el capitalismo dio nacimiento a altos costos sociales que al tiempo suscitaron en los trabajadores y grupos populares formas de organización, resistencia y gestación de alternativas de tipo asociativo, que buscaron aumentar la seguridad social y mejorar las

5 El ideario cooperativo atrajo incluso a quienes aparecen identificados como padres de la escuela neoclásica como L. Walras por transformar a los trabajadores en propietarios y unir las exigencias de producir y consumir a precios bajos y de promoción social, además acceder al crédito lo que era imposible a sus miembros por separado. (Marechal, 2005: 79).

condiciones de vida. Se puede decir que en sus orígenes parte del movimiento obrero fue espontáneamente cooperativista, traducido en la consigna “la mina para los mineros”. (Rosanvallon, 1976: 112). A través de esa propuesta CSA se expresó, también, en las primeras décadas del siglo XX, una corriente obrera que apuntaba al control de las empresas, inspirada en el evento histórico de la comuna de París del siglo XIX, y que constituyó una propuesta anarquista autogestionaria en Italia, Alemania y España, a través de la modalidad de los “consejos de fábrica” (Arvon, 1982: 63). Los llamados socialistas utópicos como Owen, Saint Simon y Fourier, fueron precursores ideológicos y prácticos de estas formas de organización económica y aunque no hablaban específicamente de “economía social” entendían que a través de esas formas CSA se democratizaban la propiedad, la gestión y los frutos de la actividad económica, entre quienes la ejercían.

También se han destacado, en cuanto a los orígenes de estas experiencias, situaciones extendidas de desocupación y de miseria socio-económica como fue la crisis económica en la América Latina de los años 80 del s. XX. Allí se destacará que surgen y se amplían en el continente, a veces con importante apoyo de sectores de la Iglesia Católica, las llamadas indistintamente “estrategias de sobrevivencia”, “economía popular” o “economía popular y solidaria”, en que se destacaba el carácter colectivo de iniciativas en los terrenos de la alimentación, vivienda, salud, educación, tecnología, recreación y otros. También en la Europa de la crisis de los años 70 del siglo pasado –luego de los “treinta años gloriosos” de la post segunda guerra– se habló de la emergencia de una serie de experiencias económicas locales, comunitarias y solidarias que fueron conceptualizadas por algunos como una “nueva economía social”, distinta a la más clásica proveniente del mutualismo y cooperativismo. (Laville, 2009)

En algunos casos de proyectos de desarrollo nacional, estas prácticas y formas de organización económica han sido concebidas como parte de una estrategia que buscaba rescatar un comunitarismo tradicional. Un caso destacado es el de Gandhi en la India, para quien el *panchayat* –la comunidad rural de la India– y las aldeas debían ser consideradas no expresiones de atraso sino una base del desarrollo, cautelando sus valores y estructuras rurales comunitarias (Parent, 2010). En África, luego de la descolonización, algunos intentos de socialismo africano en ciertos países, como Madagascar o Tanzania, plantearon perspectivas autogestionarias a través del rescate del valor de sus comunidades rurales. En el caso de Yugoslavia bajo Tito, en medio de una ruptura con la URSS, se buscó dar curso a un socialismo autogestionario que daba mayor autonomía a los trabajadores y las empresas.

Asimismo, los impulsos a formar experiencias CSA han estado presentes en eventos políticos específicos y singulares. Por ejemplo, en el tiempo del Portugal de la “revolución de los claveles”, luego de la caída de la dictadura de Salazar, se constituyeron empresas autogestionadas; en Perú del movimiento militar nacionalista bajo Velasco Alvarado, a fines de los años 60, el estado creó un importante sector de economía cooperativa. También estuvieron presentes en las propuestas iniciales del Partido de los Trabajadores de Brasil (PT) desde la década de los 90 del siglo XX. Para P. Singer, el PT constituye, en la década de los 90, una fuerza política que busca encarnar una corriente que entiende que es esencial fortalecer el control democrático de la sociedad civil sobre el estado, pero también sobre la economía⁶ (Singer, 2003). Otras veces se ha planteado que las cooperativas surgen como forma de defenderse de empresas capitalistas mayores jugando un rol de democratización del mercado.

Entremezcladas con los hechos históricos, en este tipo de prácticas han influido doctrinas específicas. Por ejemplo, vertientes sociales del cristianismo por su acento en la comunidad y la solidaridad, y del socialismo, en algunas de sus expresiones más descentralizadas (Arvon, 1982: 28). Últimamente el ecologismo también ha propiciado formas asociativas de organización económica dentro de una nueva relación humanidad naturaleza.

En los tiempos presentes se ha planteado que la búsqueda de una economía más cooperativa/solidaria proviene de un descrédito de formas de organización socio-económica contemporáneas: la planificación centralizada y la economía neoliberal de mercado. La economía solidario cooperativa sería un ejemplo de la búsqueda de alternativas a esos déficits. En este sentido, dicha economía es planteada como un “tercer sector” que tiene también una crítica al Estado Social (Bienestar) clásico por su centralismo, la lejanía con los usuarios y el ahogamiento de la sociedad civil. A estos planteamientos se ha integrado con fuerza propia, particularmente en América Latina, el análisis renovado de las formas comunitarias indígenas que tienen raíces diferentes y ancestrales y han sido recogidas en las propuestas recientes del “buen vivir”.

6 EL PT, ya en su primera convención nacional, va expresar un ideario socialista autogestionario cuando declara que el tema no es solamente el socialismo sino también qué tipo de socialismo. Al respecto va a afirmar que no se trata de un socialismo solo para paliar los males sociales causados por el capitalismo o de un socialismo burocrático que sirve más a nuevas capas de tecnócratas que a los trabajadores y el pueblo.

Algunas interpretaciones y lecturas de “larga duración” de las prácticas CSA: su lugar frente a la modernidad, el capitalismo y el socialismo.

Más allá de las situaciones, episodios o circunstancias antes señaladas, sobre el surgimiento de experiencias CSA han existido lecturas interpretativas de “larga duración” sobre el porqué de su surgimiento concreto o propositivo permanente a lo largo del capitalismo, primero, y luego, incluso, frente a lo que fueron las experiencias socialistas del siglo XX. Esa mirada amplia permite constatar el carácter crítico y alternativo que han expresado estas experiencias en la historia de la modernidad y que han presentado o encarnado tres características.

En primer lugar, han representado un intento de introducir una dimensión social, pero sobrepasando una simple regulación del capitalismo “salvaje” a través de medidas como fijaciones de salario, o disminución del tiempo y mejoramiento de las condiciones de trabajo. En este sentido, han buscado ir más allá de un movimiento trade-unionista o de tipo socialdemócrata. En segundo lugar, ese ir más allá del capitalismo, a la vez, no ha sido visto por los impulsores de experiencias como un proceso principalmente iniciado a partir de la toma y de las acciones del estado y de la instauración de una economía y sociedad estatista, organizada por la acción política desde arriba, a través de la planificación. En tercer lugar, se han presentado como alternativas al capitalismo a través de instaurar, en “competencia” con las propias unidades capitalistas, unidades con un nuevo tipo de propiedad, organización y gestión, de carácter colectivo, autogestionario, cooperativista, asociativo y democrático, y que buscan ser parte de un movimiento de fortalecimiento de la sociedad civil y de grupos subalternos. (Bajoit 2003; Razeto, 1985)

El análisis histórico, mostraría, además, que esta tendencia CSA no ha logrado imponerse en el pasado, frente a otras tendencias y poderes. Por ejemplo, frente a tendencias y momentos que han organizado la sociedad desde arriba, desde el estado, sea con orientaciones conservadoras, como el absolutismo o el fascismo, o revolucionarias, como el socialismo real, y que limitan la expresión de la sociedad civil. O frente a tendencias y momentos liberales, propiciadores de la sociedad civil, pero bajo la forma exclusiva o hegemónica de la propiedad privada capitalista, la exacerbación de relaciones mercantiles y competitivas, con fuertes concentraciones económicas, desigualdades y marginaciones.

Un agregado a este cuadro histórico es la incorporación de la experiencia reciente del Estado Bienestar en los países occidentales, particularmente luego de la segunda post-guerra. Este tipo de estado representó una economía social y una introducción de solidaridad en el funcionamiento de la sociedad. Sin embargo, esa solidaridad quedó focalizada en el sistema político (estado) y su capacidad para la realización de transferencias sociales, proveyendo servicios considerados derechos económicos y sociales. En este sentido, se puede decir que el estado asume el monopolio de la solidaridad social. Esto impregna al sistema social de una idea y práctica de mayor democratización, pero sin poner un centro en el rol protagónico de los trabajadores en las unidades productivas.

Con ello se rompe lo que había surgido como economía social en el mundo trabajador, desde mediados del siglo XIX, que, como señalamos anteriormente, consistía en enfrentar las precariedades en que los colocó la expansión de las relaciones mercantiles como principio organizador de la economía, a través de experiencias de mutualidades, socorros mutuos, cooperativas. En estas se hacía predominante el vínculo social de tipo solidario o de reciprocidad de manera directa entre los trabajadores y fue entendido como un componente central para la construcción de una sociedad democrática, libertaria y solidaria (Laville, 2009). Con el Estado Bienestar, lo emancipatorio se transfiere del campo de la producción al de la distribución; y de la sociedad al estado.

Tampoco, luego de la segunda guerra en las experiencias socialistas logra consolidarse una perspectiva de economía CSA. En Yugoslavia, en su momento, las experiencias de economía CSA fueron conceptualizadas como una segunda etapa luego de la fase de socialismo estatista. Para los intelectuales yugoeslavos, los principios y métodos usados en la URSS de Stalin conducían, como en el capitalismo, a la separación de los trabajadores de las condiciones, medios y resultados del trabajo. Ello, conducía a un aumento de la alienación y no a una “asociación de trabajadores libres”, aunque era justificable en esa primera etapa socialista. (Kardelj, 1976) Así, la propuesta de desarrollo de prácticas económicas CSA era entendida como alternativa a la economía estatista de un primer período, pero que finalmente no logra consolidarse y queda sepultada tras la fractura étnica de la nación⁷.

Con este fondo histórico detrás, se puede concluir, entonces, que un

7 La línea de escapar al estado como poder que domina y somete, dentro del análisis crítico del socialismo real, ya está presente en Proudhon que señala que el fracaso del asociacionismo de 1848 por el mantenimiento de las relaciones de dominación y sumisión entre el Estado y la sociedad (Arvon, 1982: 14).

modelo económico con fuerte presencia de unidades CSA es una experiencia, por un lado, con importantes antecedentes históricos, pero, por otro, inédito en cuanto a su consolidación y debe ser entendido como una propuesta avanzada de economía social.

Actualidad y proyección de las practicas CSA

Los planteamientos acerca de una economía CSA no se limitan a rescatar una cierta historia o ideal que ha existido. Son bastantes los razonamientos y autores que le conceden a dichas prácticas representar algo con validez propositiva para el presente y el futuro, las que deben ser comprendidas como una determinada forma de conectar la economía con sociedad y que en los términos de este artículo podemos definir como el corazón de una “economía social”.

Ya hemos dicho que una primera afirmación de la vigencia de la perspectiva de una economía CSA es por negación y se funda en los déficits de los modelos socio-económicos contemporáneos. Por un lado, está la crisis de los sistemas económico-políticos que se basan en la primacía de la política “por arriba” y en la subordinación o absorción de la sociedad civil por el estado y la hegemonía de una planificación centralizada totalizadora; es decir, lo que hemos denominado el socialismo estatista. Por otro lado, también hay una crítica a lo que fue –y en cierta medida aun es– el Estado Social (Bienestar) clásico del occidente europeo, también por su centralismo, por la lejanía con los usuarios y el ahogamiento de las iniciativas solidarias y cooperativas “en” y “desde” la sociedad civil.

Pero, además, frente a lo anterior, desde la perspectiva de una economía CSA, no se comparte que la respuesta a los déficits anteriores sea la privatización, la mercantilización y la exacerbación de la competencia, como lo ha sostenido un liberalismo radical. Esto ha conducido a una serie de problemas de desigualdad, exclusión, inseguridad, patologías y empobrecimiento de las relaciones sociales por las enormes “fallas de mercado” relativas a la forma en que se asignan los recursos, así como a la no consideración de los problemas ecológicos. Esto cobra gran importancia por la expansión de la lógica de los intercambios mercantiles y una cierta disminución de los principios de la

redistribución y la reciprocidad, de acuerdo a la tipología de K. Polanyi⁸, los que conducen a una mayor desintegración social. (Polanyi, 2003)

Frente a esa realidad, el fomento de unidades y de un campo de economía CSA puede presentarse como el fortalecimiento –pues ya tiene existencia– de un “tercer sector” de la economía, distinto al público-estatal y al privado-capitalista. La alternativa que representa la economía CSA lo son tanto respecto del capitalismo como del socialismo históricos, aunque no niega que puedan existir sectores capitalistas y estatales de la economía. Se trata de la idea de una economía plural que debe fortalecer el sector de economía CSA. Así, esta corriente, aunque heterogénea, tendría en común visibilizar la economía producida por la sociedad civil, a partir de su capacidad de crear bienes y servicios; una realidad intermedia entre un estatismo y colectivismo y un mercantilismo e individualismo.

La propia mencionada mercantilización de los últimos decenios, característicos de la época neoliberal, ha llevado a formas alternativas de hacer y proponer economía para escapar a esas tendencias. Algunos autores han planteado que el ejercicio y la revalorización durante los últimos decenios de prácticas económicas solidario-cooperativas en diversos lugares del mundo, responde de manera combinada tanto a situaciones de crisis económica, como a una reacción a esa mayor mercantilización de la sociedad.

Según dichos autores el ideario CSA actual se explicaría y se alimentaría no solo de un pasado sino de ciertas tendencias emergentes de la sociedad, tanto a nivel popular como intelectual, que ponen de manifiesto el surgimiento de nuevas formas de organización y asociación, en vista a la ampliación de los espacios comunitarios y de autonomía individual y colectiva. Por ello, el pensamiento utópico del presente, aunque debilitado, está más orientado a la promoción de actividades solidarias, creativas, autónomas, autogestionadas y asociativas, en el terreno de la sociedad civil. En lecturas de Europa se ha argumentado que se despliegan tendencias y virtualidades hacia el desarrollo de la economía solidaria. Estas prácticas CSA adquieren importancia a partir de los años 70 del siglo XX a raíz, por un lado, de la crisis del capitalismo y del Estado Bienestar que lo había acompañado los decenios anteriores, y, por otro lado, de la insuficiencia del (neo) liberalismo mercantil como respuesta. Dicha

8 K. Polanyi habla de cuatro formas de integración económica que han estado presentes y coexistido en la historia humana: la forma de administración doméstica (auto-producción y autoconsumo); la reciprocidad sustentada en la simetría y el don; la redistribución, que supone alguna autoridad central que distribuye; y el intercambio que supone la existencia del mercado.

crisis ha sido la causa de una generación de prácticas económicas que obedecen a impulsos solidarios, en distintos países y entre sectores populares de zonas des-industrializadas o rurales. Los objetivos de dichas experiencias suelen ser de utilidad social, creación de trabajo, desarrollo local, reconocimiento de las mujeres, protección del medio ambiente, etc.

Al respecto se señala que las experiencias de economía CSA expresan una reconfiguración de la relación entre la economía y lo social, y la base para una reconfiguración del Estado Providencia. (Laville, 2009) Su perspectiva de análisis es la imposibilidad de reconstrucción del Estado Providencia anterior a la emergencia del neoliberalismo, no solo por una condición financiera, sino, sobre todo, porque no tiene la posibilidad de asegurar la implicación de los usuarios y de movilizar los recursos de proximidad que serían claves para una posibilidad de enfrentar los problemas sociales (Laville, 1992). Esto plantea la necesidad o posibilidad del pasaje de un Estado Providencia a un Estado Solidario que significa un nuevo contrato social que permita e institucionalice un apoyo financiero de las actividades que recrean el tejido social y favorecen la asunción colectiva de problemas cotidianos.

A este contexto histórico favorable, Laville agrega la congruencia entre la economía solidaria y lo que visualiza como los tipos de trabajo que se expandirán en el futuro. Esto debe ser entendido dentro de la discusión que surge en los años 80 del siglo XX acerca de la crisis del empleo, especialmente en los países centrales. Al respecto, los impulsores de la economía de la solidaridad ven que existe un enorme campo abierto a las actividades económicas que son los servicios de proximidad, los que reflejan un conjunto de nuevas demandas sociales. La proximidad no se refiere a dimensión de tiempo o de espacio sino a la entrega de servicios que necesita ser interiorizada y sentida por las personas. Son entendidos como “sectores económicos relacionales”, como el cuidado de los niños, el quehacer de instituciones que buscan apoyar la inserción social, las prácticas de desarrollo económico comunitario, las ayudas a domicilio, u otras. Es decir, se trata de una diversidad de problemas a tratar, los que implican una dimensión relacional fuerte y suponen la participación del usuario en la obtención del resultado final, con derechos y deberes recíprocos.

Esto iría conformando un sector de la economía –un “tercer sector”– llamado a expandirse. Lo que tendríamos es una economía formada por tres “polos económicos”: el polo del estado; el polo del mercado, y el de la sociedad civil o “tercer sector” (Lévesque, et al. 2001). Esto se expresa como una propuesta de una “economía plural” que se ira reforzando y que contiene múltiples

lógicas, reconociendo, además que en la realidad muchas veces se producen hibridaciones entre economía mercantil, no mercantil y no monetaria. En esa línea, al estado y a la política pública esta propuesta le demanda que su rol debe ser el de apoyar estas iniciativas de la economía CSA⁹.

Para Paul Singer, por su parte, la perspectiva de la economía solidaria aparece recogiendo la tendencia de estos tiempos pues por primera vez la democracia se transforma en algo unánime en el mundo, como un propósito universal. Sin embargo, este autor agrega que el intento de avanzar hacia ella choca con la enorme concentración del capital económico bajo el neoliberalismo, de lo que surge la necesidad de construir respuestas políticas y económicas a ello. Esto es lo que explica la presencia destacada del movimiento de economía solidaria en los Foros Sociales Mundiales, como el de Porto Alegre, Brasil, el 2001, y en el que dicha corriente provoca un considerable interés entre los participantes.

Finalmente, Boaventura de Souza (2010), señala que el pensamiento alternativo y sus propuestas –que va más allá de las prácticas CSA pero que las incluyen– ha mostrado su vigencia en los hechos, pues han tenido una repercusión importante en el pensamiento y las políticas económicas de la semi-periferia y de la periferia, las que se han hecho parte “de las estrategias y los argumentos contra la globalización neoliberal”, tanto en esas zonas como en el centro del sistema mundial, influyendo incluso en organismos impulsores de aquel como el Banco Mundial (de Souza 2010: 38)¹⁰. En esa atmósfera, de Souza señala que habría un resurgimiento del interés por las “formas de producción solidaria” y por las cooperativas de trabajadores. En este último caso, señala cuatro razones que han incidido en su revalorización. Primero, al hecho que, aun siendo basadas en principios no capitalistas, las cooperativas se han presentado como unidades capaces de competir en el mercado. Segundo, a que las cooperativas ofrecerían ventajas respecto de las formas capitalistas para actuar en el mercado contemporáneo por su mayor incentivo económico

9 Esto es similar al planteamiento de la corriente institucionalista anglosajona quienes agregan a las clásicas formas de organización o coordinación económica - la solidaridad espontánea y la comunidad; la competencia dispersa y el mercado; y control jerárquico del Estado- la de la concertación organizacional de tipo asociativo (Lévesque et al, 2001: 149-180).

10 Esa influencia BS la ve en el impulso de muchos proyectos comunitarios que influyeron en gobiernos y el sistema internacional como el banco mundial, el que buscó alianza con los gobiernos y las ONGs para ingresar a ello; en el tema del microcrédito que se inicia entre los sectores populares; en la preocupación por la preservación del medio ambiente; la consideración y el respeto por la diversidad cultural; la crítica al efecto de las políticas de desarrollo convencional sobre hombres y mujeres de los países pobres.

y moral, al ser el trabajador también propietario y con menor necesidad de supervisión por lo que tendrían mayor plasticidad para adaptarse a un mercado fragmentado, volátil, cambiante. Tercero, porque permiten armonizar mejor el crecimiento con la igualdad, al permitir una mejor distribución de la propiedad y de los ingresos. Cuarto, porque democratizan la sociedad, pues amplían la democracia participativa hasta el ámbito económico y, con ello, extienden el principio de ciudadanía a la gestión de empresas.” (de Souza 2010: 26)

Aportes de las practicas CSA a la democracia económica y al “buen trabajo” como claves de una Economía Social

Las propuestas de una economía CSA tienen un fundamento, como lo hemos señalado, en la afirmación que las formas, principios y valores presentes en el campo de las prácticas económicas son muy importantes para determinar los principios y valores que predominan en la sociedad, en general. Es decir, lo que ocurre en el proceso de trabajo y de la producción marca el tipo de relaciones sociales y el grado de democracia y libertad, de la sociedad. En este sentido, es correcto decir que la economía CSA está relacionada a la idea de una ciudadanía activa que no se reduce a “la cultura de la reivindicación y de la delegación.” sino que es portadora de “una cultura del autodesarrollo, de la autoayuda y de la complementariedad solidaria” (Marcos Arruda, citado por Guerra, 2002: 85). Esto lo podemos plantear diciendo que hay una relación estrecha entre democracia económica y democracia política.

El establecimiento de esa relación podemos ya detectarla, de manera muy directa, en los “socialistas utópicos” del siglo XIX. En su forma más elemental ello es puesto en relieve por Babeuf, donde su propuesta de “ley agraria”, referida a la necesidad de la distribución igualitaria de la tierra y su no enajenación posterior, es planteada como la principal condición para una democracia económica, lo que, a su vez, es entendida como una base insustituible de la democracia política, asimilada ésta a una ciudadanía libre. Otros “socialistas utópicos”, como Fourier, Owen, Saint-Simon, van más allá con sus propuestas de empresas con tipos de relaciones más horizontales y comunitarias en las cuales se busca romper la oposición capital-trabajo, en que el primero instrumentaliza y explota al segundo. Para ellos, las características de una sociedad que pudiese realizar los idearios que acompañaron a la modernidad –como la libertad, la igualdad y la fraternidad– no eran exteriores a lo que ocurriese en la experiencia del trabajo, la producción, la distribución y el consumo (Babeuf, Saint Simon, et al. 1969). Para Proudhon la autogestión es expresamente vista como emancipación pues esta es

considerada fundamentalmente como la libertad para gobernar la economía en cada una de las asociaciones. (Arvon, 1982: 16) Para Hegel y Marx, a través del trabajo y del control de las condiciones de su realización el sujeto humano se concilia con su esencia humana que, al contrario, queda alienada cuando ese trabajo es externamente dirigido, sometido, y su valor expropiado, por otros. (González, 2001) Ello fue retomado por autores marxistas protagonistas de experiencias socialistas. Por ejemplo, Kardelj en su propuesta de autogestión en Yugoslavia, en los años 60 del siglo XX, señala que los trabajadores no podrán detentar el poder político sino detentar el poder económico, lo que para dicho autor significaba “disponer del capital social, de todo su trabajo.” (Kardelj, 1976: 73)

En contraste con esas ideas, en la actualidad ha comenzado a establecerse una separación analítica entre lo que ocurre en la economía, en cuanto a democracia y libertad, particularmente en las prácticas productivas y la sociedad en general. El predominio de una idea democrático liberal –además de su pérdida de sustancia y mística– ha abstraído la cuestión democrática de lo que ocurre en el terreno de las prácticas económicas y de las relaciones sociales de producción. El desplazamiento de este interés por la experiencia productiva como componente de la democracia y libertad ha tenido que ver, en parte, con la crisis de los socialismos reales y del marxismo como referencias evocadoras¹¹. La propiedad social de los medios de producción era la condición institucional clave para lo anterior. La democracia era primero una democracia en el terreno de las prácticas económicas y, a partir de ello, una democracia social general. En la visión socialista oficial que se fue imponiendo, ello buscó concretarse, pero a la vez se deformó, con el carácter que se le concedió a la propiedad estatal como encarnando al pueblo que termino quedando objetivado e institucionalizado en el estado¹². Cuando este se apropia de los medios de producción en la doctrina oficial se entendía que era el pueblo quien se los apropiaba. No había distancia entre pueblo y estado. Sin embargo, sabemos, ello no avanzó hacia una real apropiación del proceso productivo por los trabajadores y culminó en

11 Recordemos que, para aquellos, en el terreno teórico, la cuestión democrática se jugaba centralmente en el campo de las relaciones sociales en las prácticas productivas. Si allí no existía democracia, si no se eliminaba la explotación y no se permitía libertad, todo lo demás, en términos de democracia y libertad, devenía algo más o menos formal o accesorio.

12 Esta era emancipadora pues se asimilaba sociedad con estado. Este encarnaba a la primera de manera perfecta: “la propiedad socialista de Estado significaba la propiedad de todo el pueblo”, (artículo VI de la constitución de la URSS (Rosanvallon, 1976: 113). Además, la concentración de la propiedad en el Estado-pueblo permite la planificación global, lo que era considerado clave para una Economía realmente social. Sin concentración en el Estado de la propiedad, la planificación, entendida como razón general, adolecería de su base material.

la formación de una capa tecno-partidaria con claros poderes superiores.

Desde perspectivas (neo) liberales también emerge un discurso sobre la libertad y la democracia en el campo de las prácticas económicas en términos de reacción frente a la “coacción” desde el estado y de su ideario de libertad económica individual y de relaciones sociales mediadas por el mercado. Sin embargo, esto tiene una naturaleza restrictiva. La “libertad de elegir” desplazada lo emancipación a la condición de elegir en el mercado sin mayor mención de lo que ocurre en el terreno de las prácticas productivas y de las relaciones sociales que las constituyen. Las asume como relaciones contractuales totalmente libres y asimila, incorrectamente, “libertad de mercado” con “libertad de las personas que se relacionan en los mercados”. La observación del mercado constituido en y desde el capitalismo real muestra que el mercado es el continente de múltiples relaciones de sujeción, dependencia y explotación. El mercado es un espacio siempre históricamente constituido y que expresa un entramado complejo de contratos, cooperaciones, conflicto, complementariedades, explotación, en donde siempre está presente el poder¹³

Dicho lo anterior, se concluye que se debe postular la necesidad de reponer la cuestión de las características y condiciones de las prácticas productivas como un componente clave de cualquier planteamiento que se interroge sobre condiciones sociales más emancipadas, libertarias y democráticas y de una Economía Social. No resulta justificable fragmentar el ámbito político del ámbito económico y asociar solo al primero la cuestión de la participación y de la apropiación social del poder y de la constitución de ciudadanía. (Parra, 1969)

Justamente, la idea de una economía CSA expresaría el objetivo de dotar de un sentido “social” a la economía pero que no queda exclusivamente encarnado y sintetizado en la constitución de un Estado Bienestar, realizador de transferencias o un estado propietario de los medios de producción. Dicha postura valora el emprendimiento de iniciativas auténticamente gestionadas por trabajadores como cuestión fundamental en la democratización de la economía. El trabajo sigue ocupando una importante cantidad de horas de nuestras vidas y lleva asociados el aumento de lo que podríamos llamar “los males del trabajo” expresados en un volumen alto de situaciones de angustia,

13 El mercado es una institución que históricamente sobrepasa al capitalismo pero que en este suele adquirir características fuertemente concentradas y asimétricas en poder, entre quienes participan de él de lo que se desprende el sentido que tiene postular la idea de su democratización a lo cual la proliferación de iniciativas CSA pueden jugar un importante rol.

stress, inseguridad, que se experimentan en él. Aunque quisiésemos esconder esta experiencia humana del trabajo en los subterráneos de nuestra conciencia y no hacerla objeto de reflexión pareciera que finalmente ella se pronuncia de manera fuerte cuando se nos devuelve como experiencia desagradable que ocupa una parte sustantiva de nuestra vida. Como contratara de ello está el hecho de que cuando sí resulta una experiencia gratificante, nos genera la experiencia de una mejor calidad de vida.

Este razonamiento conduce a renovar una reflexión abandonada: la experiencia del trabajo, como experiencia individual y relacional (con otros). Para Marx, Proudhon o Saint Simon, el trabajo puede ser civilizador, liberador, creador del hombre y de la sociedad. En ello se juega la posibilidad de la humanización o de la negación de muchos aspectos personales y de un tipo de relaciones sociales humanizadas: sociabilidad democrática y horizontal; experiencia creadora en lo intelectual, espiritual y social; autovalorización, identidad, confianza, integración social¹⁴. Se deben retomar ideas antiguas que buscaron rehabilitar el trabajo, rompiendo el sentido de frustración que lo oprime. Esto por estar condenado a lo largo de toda una jornada de trabajo a cumplir un gesto desprovisto de toda significación. (Arvon, 1982: 19) Asimismo, reflexionar sobre aspectos en torno a cómo hacerlo más creador combinando la división del trabajo con la necesidad de no quedarse en un solo lugar y permitir una visión a la vez integral y sintética que le permitiría al trabajador tomar conciencia del carácter del trabajo (Proudhon, en Arvon 1982: 19).

Pensar el trabajo como potencial espacio emancipador, libertario, de creatividad, significa romper la idea taylorista de la máxima productividad y de solo aproximarse a él desde como racionalizarlo al máximo, no importando los grados de alienación. También criticar la idea neoclásica que lo define intrínsecamente como un mal (una “des-utilidad”) en oposición al ocio y que se realiza solo por la necesidad de obtener ingreso que permite el acceso a bienes. Asimismo, las inspiraciones keynesianas que reemplaza o desplaza la pregunta por el trabajo en beneficio de la preocupación por el máximo de empleo. Por último, significa desbordar la mirada nostálgica de lo que fue el período fordista, asociado a las condiciones laborales más seguras de hace unas décadas –aunque ello tiene menos pertinencia para lo que fueron los mercados

14 Marx expresa bien la relación de extrañamiento con el trabajo que tiene el proletario moderno en el capitalismo. El trabajador desarrolla el trabajo como estando fuera de sí y se siente consigo mismo cuando esta fuera del trabajo. El trabajo es experimentado como una coacción sobre él; como un medio forzado para otras necesidades. Si no existiese es coacción y otras necesidades, huiría de él. (Marx, 1979).

del trabajo en América Latina en el pasado. Esto último significaría, en el fondo, asegurar el empleo seguro, pero abdicar del trabajo liberador¹⁵.

Sin embargo, esa revalorización emancipadora del trabajo no debe conducir a afirmar la idea de una “civilización del trabajo” entendido este como único centro bienestar, emancipación o humanización. A diferencia de la línea de pensamiento alrededor de la emancipación individual y social, para muchos pensadores del siglo XIX, como Proudhon, los socialistas utópicos, Marx y otros, la actividad productiva y el trabajo no deben ser pensados como la exclusiva base y corazón de la sociedad¹⁶. Podríamos calificar que en este caso la esfera económica laboral estaría siendo sobrevalorizada, como lugar donde se juega el desarrollo personal y colectivo. En la línea de pensamiento que aquí se propone, a diferencia de esos planteamientos, la dosis de democracia, libertad y emancipación que pueda existir en la sociedad no puede ser pensada y postulada solo desde las condiciones existentes en lo que ocurra en esa esfera productivo-laboral. Es decir, la democracia política o social, en general, no es solo la democracia en las relaciones sociales de producción. La reposición de las prácticas económicas como lugar decisivo de y para la emancipación, no puede llevar atado el desconocimiento de otras esferas de la vida social que necesitan también modos y debates propios acerca de su apropiación ciudadana y su experimentación libertaria y creadora.

Notas finales sobre algunos desafíos para fortalecer una economía CSA

Hemos revisitado una cierta historia de ideas, principios, circunstancias y de argumentos presentes para fortalecer una economía CSA, situándola como el corazón de la idea de economía social. Pero tanto esa historia como las realidades presentes son expresivas para decirnos que tal objetivo no es algo fácil de construir. Solo a manera de introducción a ello interesará, en las notas

15 Esta liberación en y del trabajo supone un cambio en la relación entre aquel y el consumo. En particular experimentar al trabajo no solo por los ingresos que aporta a un consumo que sigue una tendencia de estar continuamente deseando más bienes y servicios y frente a lo cual se consolida una situación del trabajo como simple medio para ello. Pareciera ser una hipótesis bastante plausible que el consumo exacerbado se ha transformado en un mecanismo para enfrentar y en cierto grado encubrir vacíos existenciales en el plano de los sentidos. Esto significaría que el consumo actuaría como una actividad sustituta o compensadora de aquella falta (Asperger, 2008).

16 Una excepción notable es P. Lafarge, con su obra acerca del “derecho a la pereza”, en que critica fuertemente lo que entiende por esta nueva religión del trabajo, como centro de la existencia. (Hopenhayn, 1988)

finales de este artículo, mencionar algunos de los campos problemáticos o desafíos que debiesen ser profundizados¹⁷.

Un primer campo de problemas-desafíos está constituido por algunos aspectos secularmente desafiantes de este tipo de experiencias y que están relacionadas con sus principios esenciales. En primer lugar, la capacidad de generar y mantener una alta democracia interna entre los miembros que conforman las unidades CSA. Ello hace referencias a disposiciones a la participación permanente y no solo elegir a los dirigentes de las unidades económicas, a la posibilidad de ejercer control sobre los dirigentes y administradores, a tipos de liderazgos abiertos y democráticos, a la capacidad institucional de resolver conflictos; a la idea de funciones rotatorias que impidan divisiones rígidas y jerárquicas del trabajo. En segundo lugar, las complejas definiciones que aseguren niveles de recompensa o reconocimiento equitativos a quienes laboran en las unidades y que a la vez aseguren esfuerzos equivalentes. En tercer lugar, definir bien respecto a los ingresos de la unidad, cuanto se utiliza para redistribuirlo entre sus miembros y cuanto para aumentar el equipamiento de la unidad. En cuarto lugar, como gestionar el desarrollo tecnológico de manera que facilite las tareas, las haga más creativas y no haga a los sujetos simples engranajes de la producción.

Otro segundo campo de desafíos y problemáticas tiene que ver con el fortalecimiento de este sector CSA como un polo de la economía con cierto poder y fuerza en la sociedad y su relación con determinados agentes y espacios. Ello debiese, primero, apuntar a la creación de redes y agrupaciones entre unidades de tipo CSA, tanto en el plano económico-productivo como en un sentido político-cultural. Esto puede darse en diferentes escalas –desde la local a la global– y conviene resaltar la importancia de las escalas locales y regionales en términos de construir circuitos territoriales de economías CSA. En segundo lugar, supone una estrategia para relacionarse con el estado y la economía pública de manera que se genere una institucionalidad favorable a la creación de este polo de economía CSA, así como políticas públicas apropiadas que le abran mayores márgenes de acción para su producción. En tercer lugar, el fortalecimiento de un sector CSA de la economía supone una estrategia para relacionarse con el sector privado capitalista a través del mercado. Por un lado, esto supone grados de eficiencia básicos que impidan su desplazamiento

17 Lo que a continuación se señala es de tipo muy general, pero a la vez no hace distinción de unidades CSA que son de naturaleza distinta: mercantiles o de autoproducción y autoconsumo; de bienes o de servicios; de tamaño medio o pequeño; de asociatividad integral o de asociatividad parcial; rurales o urbanas, etc.

por las unidades capitalistas, pero también una lucha por democratizar el mercado, disminuyendo de manera significativa los grados de monopolio que este presenta de manera bastante extendida y que reproduce relaciones asimétricas favorables a las grandes empresas.

Por último, quisiese señalar que un campo de importantes desafíos de este sector de economía CSA es reconocer su importante diversidad. Podríamos decir que, así como, por una parte, esta perspectiva de afirmar la existencia y el fortalecimiento de un sector de economía CSA es un reconocimiento de la pluralidad de lógicas, de formas de propiedad, organización y gestión que existen y debiesen existir en la economía de los territorios, países y continentes, por otra parte, la propia corriente de economía CSA podríamos entenderla como una composición compleja y diversa de componentes. Pueden ser comprendidos en ella, grupos comunitarios ancestrales, corrientes experiencias e ideas provenientes del siglo XIX (mutualismo y cooperativismo), utopías autogestionarias del siglo XX, experiencias colectivas recientes surgidas de crisis socio-económicas y de ruptura de lazos sociales previos, experiencias contemporáneas que buscan formas alternativas de producir y convivir, y otras experiencias múltiples.

Cada uno de esos tipos puede descomponerse , a su vez, en múltiples unidades como cajas populares de ahorro y crédito, grupos comunitarios de salud, economía familiar campesina, cooperativas de vivienda, comprando juntos, economía de pueblos indígenas, asociaciones de comercialización, cooperativas de trabajo, comités locales de desarrollo, sindicatos de pescadores artesanales, entidades de educación popular, aldeas ecológicas, comités de agua potable rural, bibliotecas populares, grupos autogestionarios ligados al arte y la cultura, y diversas otras expresiones.

Lo importante a rescatar es que, en medio de esa diversidad presente en múltiples planos, algunos aspectos comunes cooperativos, solidarios y autogestionarios cruzan esas unidades productoras de bienes y servicios y bien pudieran ser comprendidas como configuradoras de una gran corriente heterogénea que hace parte de la vida económica.

Sintetizando algo transversal, siempre en discusión y tensión, podríamos decir que lo que lo hace un conjunto es que esas prácticas expresan una especie de complementariedad y tensión entre la afirmación de un “yo” más autónomo y liberado de sujeciones en las prácticas económicas, y la afirmación de un sentido comunitario y colectivo entre quienes las realizan. En el primer

caso, en la línea de fortalecer un proceso de individuación, aunque no bajo la orientación utilitarista sino cooperativa, y en el segundo, como contratendencia colectiva a un empobrecimiento de los lazos sociales provocado por el individualismo, la mercantilización e instrumentalización de las relaciones sociales.

Referencias bibliográficas

Arnsperger Christian (2008), *Crítica de la Existencia Capitalista*. Edhasa. Buenos Aires.

Arvon Henri (1982), *La Autogestión*. FCE. México.

Babeuf Graco (1969), “El comunismo y la Ley Agraria” (1791) y “El manifiesto de los iguales” (1797), en *El socialismo anterior a Marx*. Grijalbo. Colección 70. México.

Blanqui Augusto (1969), “Los enemigos de la libertad y la felicidad del pueblo” (1832), en *El socialismo anterior a Marx*. Grijalbo. Colección 70. México

Bajoit Guy (2003), *L Economie Solidaire, un mode de production alternatif au capitalisme*. Université Catholique de Louvain. Belgique.

Bustelo, Pablo (1997), *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Editorial Síntesis. Madrid.

De Souza Boaventura (2010), *Producir para vivir*. FCE. México

González Raúl (2012): “De la economía a la socio-economía”, en *Hacia otras economías* (crítica al paradigma dominante). R. González y H Richards, editores. LOM. Santiago

González Raúl (2001), “Reflexionando al Trabajo desde el Propósito del Desarrollo Económico”. en *Revista Economía y Trabajo* N° 10. Programa de Economía del Trabajo.

Granovetter Mark (2000), *Le marche autrement*. Paris.

Hopenhayn Martin (1988), *El Trabajo: Itinerario de un Concepto*. Santiago. Programa de Economía del Trabajo y Centro de Alternativas de Desarrollo. Santiago

Kardelj Edvard (1976), *Les contradictions de la propriété sociale dans le système socialiste*. Editions Anthropos, Paris

Keynes J.M. (1933), *Essais de persuasion*. Gallimard. Paris.

Laville Jean Louis (2009), "Definiciones e instituciones de la economía", en *Qué es lo económico* (J.L. Coraggio: organizador). Ciccus. Buenos Aires.

Laville, Jean Louis (1992), *Les services de proximité en Europe*. Ed. Syros. Paris.

Lévesque G, G. Bourque E. Forgues (2001), *La nouvelle sociologie économique*. Sociologie économique. Desclée de Brouwer. Paris

Marechal, J-P (2005): *Éthique et économie". Une opposition artificielle*. PUR. Rennes.

Marshall Alfred (2006), *Principios de Economía*. Síntesis. Madrid.

Marx, Karl. (1979): "Principes d'une Critique de l'économie politique". Le travail comme sacrifice et le travail libre", en *Oeuvres Economie*. Gallimard.

Naredo J. M (2012), "Configuración y crisis del mito del trabajo", en *Abajo el trabajo* (compilación de textos). Ediciones Sin Nombre.

Parent Juan María (2010), "Gandhi y la economía según Ruskin". *Redalyc*. Vol. 17/Nº1.

Parra Bosco (1971): "Socialismo, democracia y descentralización", en *Chile: búsqueda de un nuevo socialismo*. Alejandro Foxley y otros. Ediciones Nueva Universidad. Universidad Católica de Chile.

Perroux François (1969), *Le pain et la parole*. Cerf. Paris.

Polanyi, Karl (2003), *La Gran Transformación (los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo)*. FCE. Mexico.

Razeto, Luis (1985), *Democratización económica y democratización política*. Ediciones Minga. Santiago.

Rosanvallon Pierre (1979), *La autogestión*. Fundamentos. Madrid.

Rostow Walt (1963), *Las etapas del crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica. México.

Saint Simon Henry (1969), “Parabola de Saint Simon” (1803), en *El socialismo anterior a Marx*. Grijalbo. Colección 70. México.

Sen Amartya (2000), *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta. México.

LA VIABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EXPERIENCIAS DE TRABAJO ASOCIATIVO Y AUTOGESTIONADO DESDE UNA PERSPECTIVA PLURAL

Gonzalo Vázquez¹

Resumen/*Abstract*

En este artículo se plantean una serie de reflexiones y aportes sobre la problemática de la viabilidad o sostenibilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado que se desarrollan en Argentina y otros países de la región. No se trata de un trabajo de evaluación empírica de esta realidad emergente, sino más bien un texto reflexivo y conceptual. En general, el artículo aporta argumentos para repensar la cuestión de la sostenibilidad de estas experiencias asumiendo una perspectiva económica crítica y plural.²

Palabras clave: emprendimientos asociativos, trabajo autogestionado, sostenibilidad, economía social y solidaria

THE VIABILITY AND SUSTAINABILITY OF WORK ASSOCIATIVE AND SELF-MANAGED EXPERIENCES FROM A PLURAL PERSPECTIVE

This article presents a number of reflections and contributions on the issue of the viability and sustainability of the experiences of associative and self-managed work developed in Argentina and other countries in the region. It is not an empirical evaluation of this emerging reality, but rather a reflective and conceptual text. In general, the article provides arguments to rethink the question of the sustainability of these experiences, assuming a critic and plural economic perspective.

Keywords: associative enterprises, self-managed work, sustainability, social and solidarity economy.

1 Argentino, Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad de Luján. E-mail: gvazquez@ungs.edu.ar

2 Este artículo es una versión revisada y aumentada de la ponencia “Viabilidad y sostenibilidad de las experiencias asociativas”, presentada el miércoles 27 de mayo de 2015 en la Universidad Academia de Humanismo Cristiano de Santiago (Chile), en el marco del Seminario Internacional de Economía Social y Solidaria Más allá del neoliberalismo.

Introducción



En el presente artículo planteo una serie de reflexiones y aportes acerca de la problemática de la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. Lo hago asumiendo distintos tonos y niveles de profundidad, y para ello organizo el texto en tres partes: en la parte I comparto -en un lenguaje no demasiado académico- algunas ideas y preguntas acerca de la realidad emergente de las nuevas experiencias de trabajo asociativo y autogestionado; en la parte II planteo -de manera más o menos exploratoria- algunas conceptualizaciones sobre este tipo de emprendimientos y sobre las ideas de viabilidad y sostenibilidad; en la parte III presento una breve sistematización del debate académico latinoamericano acerca de cómo mejorar las condiciones de sostenibilidad/viabilidad de los emprendimientos de trabajadores autogestionados dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS).

Si bien el trabajo se apoya en estudios y conocimientos previos de la realidad concreta de los emprendimientos de trabajadores autogestionados en Argentina, éste no es artículo en donde se realice una evaluación empírica de estas experiencias emergentes, sino más bien un texto reflexivo, exploratorio y conceptual. En general, considero que el artículo aporta diversos argumentos para repensar la cuestión de la sostenibilidad de estas experiencias asumiendo una perspectiva económica crítica, plural y contrahegemónica. Mi punto de vista está claramente influenciado por la realidad en la que desarrollo mi trabajo (en una universidad pública de la periferia de Buenos Aires, Argentina) y por ello no pretendo que mis reflexiones y aportes sean válidos para otras realidades nacionales o sectoriales, aunque seguramente existan puntos de encuentro y cuestiones en común, sobre todo con los otros países sudamericanos.

Parte I. Problematizando la cuestión de la sostenibilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado desde una mirada crítica del sentido común dominante

1.1. Experiencias de trabajadores que buscan alternativas

Una gran cantidad de trabajadores, ante la pérdida o la dificultad de

conseguir un empleo asalariado, o buscando una experiencia de autonomía frente al capital, se dan como estrategia alternativa la conformación de emprendimientos productivos o comerciales autogestionados, o sea buscan organizar su propio emprendimiento para obtener ingresos que les permitan vivir dignamente de su trabajo. Muchos trabajadores encaran este desafío individualmente, aunque siempre apoyados por el trabajo de parientes y allegados. Y muchos otros lo hacen asociativa y solidariamente con otros trabajadores, compañeros en sus intentos y dificultades. En cualquier caso, el desafío es enorme: lograr que esta actividad autogestionada se convierta en “su trabajo”, con el cual satisfacer sus necesidades cotidianas.

En general, estos emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados son experiencias grupales en las que el trabajo y la cooperación ocupan el lugar central; en las que se producen bienes o servicios destinados a su venta para generar ingresos en dinero; en donde las decisiones se toman de manera relativamente participativa y democrática; y cuyo fin y sentido último es la reproducción de la vida de sus integrantes y de sus familias, es decir que están orientados hacia la satisfacción de sus necesidades y no hacia la maximización de ganancias para acumular capital. Ejemplos de este tipo de experiencias pueden ser los emprendimientos asociativos barriales (productivos, comerciales o de servicios) que impulsan un conjunto de vecinos buscando dar respuesta a necesidades y demandas del propio barrio en el que viven; o las cooperativas de trabajo impulsadas por diversos grupos de trabajadores o promovidas por ONGs o por el estado; o las empresas recuperadas por sus trabajadores luego de una quiebra o abandono del patrón entre otros emprendimientos que podemos observar cada vez más frecuentemente en nuestros países.

Ahora bien, sabemos que muchos de estos emprendimientos enfrentan variadas dificultades para sostenerse a lo largo del tiempo: falta de recursos para la producción, financiamiento inadecuado e insuficiente, acceso a insumos relativamente caros, dificultades en la comercialización, falta de capacidades para la gestión, conflictos internos, problemas legales y contables, precariedad laboral, sobrecarga de trabajo e ingresos insuficientes... sólo para mencionar los problemas más comunes y generales. (Abramovich y Vázquez, 2007; Gaiger, 2004; Coraggio y Federico Sabaté, 2010)

Entonces surgen en cada experiencia, inevitables, las preguntas acerca de su viabilidad o sostenibilidad: ¿será sostenible este emprendimiento? ¿será viable este proyecto de trabajo? ¿bajo qué condiciones? ¿con qué tipo de ayudas y por cuánto tiempo?

I.2. La autosostenibilidad mercantil como sentido común y criterio dominante

Considero que las respuestas a estas preguntas no son triviales ni simples. Sin embargo, desde el “sentido común” dominante en nuestras sociedades, usualmente se responde a ellas de manera sencilla y taxativa: si las ventas permiten cubrir los costos y obtener una diferencia de dinero significativa al final del proceso, entonces el negocio es viable; si no se alcanzan a cubrir todos los costos, o lo que queda no alcanza para generar un ingreso suficiente para todos los participantes, entonces el emprendimiento no resulta viable. En estos casos, la experiencia se debería discontinuar, no tendría sentido sostenerla en el tiempo.

Podemos denominar como *autosostenibilidad mercantil*, a esta manera simplificada de considerar esta realidad, que plantea que *cada emprendimiento* debería obtener *por su cuenta en el mercado* todos los ingresos que requiere para cubrir sus costos y generar un excedente para distribuir entre sus integrantes; sólo en ese caso un emprendimiento podría ser viable o sostenible. Nuestra intención en el presente trabajo es complejizar esta mirada, incorporando otras perspectivas y criterios de análisis.

De todas maneras, partimos de la base que la perspectiva que acabamos de sintetizar es la más usual entre *los propios trabajadores autogestionados*, que se enfrentan en la práctica con las dificultades que les presenta la realidad del mercado y no encuentran suficientes herramientas para resolverlas por su propia cuenta.

También es la mirada dominante en la mayor parte de *las políticas de promoción* de este tipo de emprendimientos, tanto de las estatales como de las que se impulsan desde las organizaciones de la sociedad civil. Estas intervenciones suelen ofrecer apoyos iniciales para poner en funcionamiento o darles impulso a experiencias recién iniciadas, pero luego se espera que -en un corto o mediano plazo- los propios emprendimientos empiecen a ser “autosuficientes” y dejen de necesitar subsidios o ayudas externas.

Y es, también, lo que piensa la gran mayoría de *la gente común*: a estos emprendimientos les tienen que “cerrar los números” sin apoyo externo. Y desde ese punto estamos a un paso de la valoración negativa que muchos sobre las políticas de promoción de emprendimientos y sus destinatarios, que se

expresa en una frase que más de una vez he escuchado: “si no son capaces de desarrollar un negocio rentable, que se dediquen a otra cosa; no tenemos que seguir manteniendo vagos con el dinero de todos”.

I.3. Nuevas formas de trabajo emergentes y socialmente necesarias

Ahora bien, nos proponemos reflexionar un poco más sobre este punto: los *trabajadores autogestionados* (organizados en cooperativas, asociaciones, microemprendimientos, etc.), luego de sufrir exclusiones varias (educativas, laborales y materiales de todo tipo), están *abriendo nuevos caminos en nuestra sociedad*. Además de producir bienes y servicios que son útiles para resolver necesidades (alimenticias, de vestido, de hábitat, etc.), generalmente *están produciendo otros beneficios sociales*, como la *inclusión laboral y social de grupos sociales relativamente excluidos o vulnerados en sus derechos* (desempleados, mujeres jefas de hogar, jóvenes sin experiencia laboral previa, personas con discapacidad, etc.). Están generando experiencias de formación de una *nueva cultura de trabajo asociativa y autogestionada*, así como de participación, solidaridad y democracia desde las prácticas concretas.

¿No es ilógico, entonces, que la sostenibilidad de este tipo de emprendimientos de trabajadores autogestionados se termine jugando exclusivamente en base a criterios de éxito mercantil? ¿No son las mismas lógicas y reglas de juego del mercado las que excluyen masivamente del empleo decente y del acceso a los bienes y servicios básicos? Si el sentido último de su emprendimiento es la satisfacción de las necesidades básicas de sus miembros y no la acumulación de ganancias y capital, ¿tiene sentido que compitan de igual a igual con grandes empresas capitalistas que se manejan con otra lógica y no producen similares beneficios sociales (externalidades positivas) en su accionar? ¿La racionalidad dominante en la competencia mercantil es compatible con la que orienta un emprendimiento asociativo de trabajadores autogestionados? Por otro lado, ¿son las empresas capitalistas realmente autosuficientes? ¿acaso no reciben una gran cantidad de subsidios y ayudas externas, como pudo apreciarse en los salvatajes estatales a grandes bancos y empresas multinacionales en el marco de la última crisis financiera mundial? Y el sistema educativo, y el sistema de leyes e instituciones vigente ¿no subsidia y protege a las empresas capitalistas?

En fin, es el sentido común de la época con respecto a este tema lo que debe ponerse en discusión. No se trata de una discusión estéril ni meramente teórica, sino que se trata de *enriquecer la mirada con la que actuamos como*

sociedad en relación con las nuevas formas de trabajo que están emergiendo a raíz de la crisis del capitalismo y del trabajo asalariado, y que van a ser cada vez más frecuentes en las próximas décadas.

¿Por qué afirmamos que estamos en presencia de *una nueva forma de trabajo*? No es la primera vez en la historia que se desarrollan formas asociativas y autogestionadas para organizar la producción y el consumo. Pero en la actualidad están *emergiendo como alternativa frente a la idea y la experiencia del trabajo asalariado y dependiente*, dominante en nuestra sociedad desde hace muchas décadas. ¿Cuál es “la idea de trabajo” con la que se forman los estudiantes? ¿Y cuando los adultos afirman que “falta trabajo” a qué se refieren? Están pensando en el empleo bajo relación de dependencia de un patrón, con un jefe, un horario preestablecido, un sueldo fijo y si fuera posible, con cierta estabilidad, cobertura de salud, vacaciones pagas...

Creemos que no existe aún en la actualidad una *cultura del trabajo asociativo y autogestionado* extendida entre el conjunto de los trabajadores, que en su mayoría no consideran a ese tipo de actividad como un trabajo posible o deseable. Más de una vez hemos escuchado de boca de miembros de emprendimientos autogestionados frases como: “dejé un tiempo el emprendimiento porque conseguí trabajo”, refiriéndose a un empleo dependiente, aunque fuera por poco tiempo y por poco dinero, pero en mayor sintonía con sus expectativas acerca de lo que es “tener un trabajo”.

Por todo esto, consideramos que es necesario impulsar el desarrollo de una nueva idea y cultura del trabajo que incluya a las prácticas asociativas y autogestionadas como posibilidad, y que se apoye en los conocimientos y saberes adecuados para llevarlas adelante con eficacia. Pero va a llevar un largo tiempo para que esta nueva cultura se desarrolle... y no depende de lo que pueda hacer cada emprendimiento o grupo de trabajadores en particular, sino de lo que se haga a nivel de toda la sociedad, desde lo educativo, lo económico y lo político. Se trata de una cultura que se irá construyendo a partir de la práctica y la reflexión colectiva, y es un proceso que necesita ser apoyado desde el estado y las políticas públicas.

Entonces, si consideramos -conceptual y políticamente- que *los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados son organizaciones socialmente necesarias* para que la totalidad de la población trabajadora tenga la posibilidad de acceder al trabajo y a la satisfacción de sus necesidades, entonces el análisis de la realidad nos muestra que *deben contemplarse otros criterios de*

viabilidad o sostenibilidad más amplios que el de la autosostenibilidad mercantil. Fundamentalmente, se debe considerar un *claro papel promotor y protector por parte del estado* para con este tipo de organizaciones, y que se complementen los recursos que estos emprendimientos obtienen en el mercado con otros recursos y con acciones e instituciones de nivel meso y macro que les permitan ser experiencias viables.

Parte II. Un par de aclaraciones conceptuales

II.1. Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados

Los procesos y prácticas de asociativismo y autogestión entre trabajadores dan lugar a la conformación de organizaciones basadas en esta forma de trabajo, nuestro objeto de estudio, que hemos denominado *Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados* (EATA), al que ya nos hemos referido en la parte I y cuya conceptualización profundizaremos en esta sección.³

Entendemos que los EATA son organizaciones que presentan los siguientes *rasgos característicos*:

1. Son *emprendimientos asociativos*, porque agrupan a dos o más trabajadores provenientes de distintas unidades domésticas (pueden ser familiares entre sí, pero no comparten un mismo presupuesto para atender sus gastos básicos) que se unen voluntariamente para llevar adelante -de manera coordinada y sistemática, aunque bajo diversas formas organizativas, inscriptas legalmente o no- actividades que les permitan alcanzar objetivos comunes, vinculados a la reproducción de sus condiciones materiales de existencia.
2. Son emprendimientos *de trabajadores* y centrados en el trabajo humano, que no surgen a partir de la existencia de un capital que busca ser valorizado, sino que se originan y despliegan a partir de las capacidades de trabajo de sus integrantes -recurso central del emprendimiento- que ellos mismos organizan y gestionan -así como a los demás recursos disponibles, factores no centrales sino de apoyo- en función de sus propios intereses, siendo la reproducción de la vida de los trabajadores no el medio, sino el fin.

3 Recupero aquí un desarrollo conceptual realizado en el marco de mi tesis de maestría (Vázquez, 2010a)

3. Son emprendimientos *autogestionados*, ya que no existe en ellos un dueño o un patrón, sino que el conjunto de los trabajadores que los integran son colectivamente propietarios y/o poseedores de los medios de producción, y quienes se organizan y toman decisiones -de acuerdo con ciertas reglas explícitas o implícitas que ellos mismos se dan- bajo formas democráticas y participativas.
4. Se trata de emprendimientos que llevan adelante actividades de *producción* de bienes y servicios, principalmente destinados para la venta en los mercados y la *generación de ingresos monetarios*, si bien es posible que una parte significativa de la producción sea distribuida directamente entre los trabajadores y destinada al *autoconsumo*, o bien al intercambio en mercados solidarios con *moneda social*.
5. En estas organizaciones, las *prácticas y relaciones sociales* se apoyan en el reconocimiento de *valores* tales como solidaridad, confianza y pluralismo, tanto hacia *adentro del grupo* de trabajadores (lo que se manifiesta, por ejemplo, en la distribución con tendencia igualitaria del ingreso neto producido), como hacia afuera, en las relaciones *con la comunidad* de la que forman parte.
6. Finalmente, los EATA son organizaciones económicas cuyo *objetivo y sentido último* es la *reproducción de la vida* de los trabajadores y sus familias, estando orientados hacia la *satisfacción de sus necesidades* y no hacia la acumulación de ganancias y capital.

Este conjunto de rasgos construyen un “modelo o tipo ideal” de EATA. Consideramos que este tipo de emprendimientos⁴ presentan en la realidad las características recién planteadas, aunque asumimos que no todos los rasgos se dan de la misma forma y en la misma intensidad en todos los EATA, sino que se manifiestan en las prácticas de manera gradual y tendencial (Gaiger, 2004b).

Cabe reconocer que en nuestros países y dentro del campo de la ESS, se han venido planteando una variedad de conceptualizaciones que intentan dar cuenta de este tipo de organizaciones. Entre ellas,

4 Como ya se dijo, dentro de este recorte quedan comprendidos: emprendimientos barriales que agrupan a familiares y vecinos para la producción de bienes (alimentos, textiles, artesanías, vinculados a la vivienda, etc.); organizaciones de productores locales que se juntan para financiarse, comprar, producir y/o vender colectivamente; empresas recuperadas y otras cooperativas de trabajo que agrupan a gran cantidad de trabajadores; entre otras iniciativas.

destacamos a las siguientes: *Organizaciones Económicas Populares*⁵ (Razeto, 1990), *Emprendimientos Económicos Solidarios*⁶ (Gaiger, 2004b) y *Emprendimientos Asociativos Mercantiles*⁷ (Coraggio y Federico Sabaté, 2010).

Entre otros aspectos, en nuestra conceptualización de los EATA nos interesa remarcar que se trata de emprendimientos de *trabajadores* (preferimos no llamarlos *emprendedores*), no necesariamente de sectores pobres, y de emprendimientos cuya racionalidad está estrechamente vinculada a la lógica económica de las unidades domésticas de sus integrantes, esto es la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Coraggio, 2010).

II.2. Breve disgresión terminológica: ¿viabilidad o sostenibilidad?

En este punto quisiera plantear una breve disgresión acerca de los términos “viabilidad” y “sostenibilidad”, que venimos utilizando indistintamente en nuestro texto. ¿Qué entendemos por *viable*? ¿Y por *sostenible*? ¿Cuál es la palabra más adecuada para utilizar en relación a los

-
- 5 Luis Razeto define a las Organizaciones Económicas Populares como pequeños grupos que se organizan en conjunto y solidariamente para encarar sus necesidades económicas, sociales y culturales más inmediatas. Sus características distintivas son: “se desarrollan en los sectores populares, entre los más pobres y marginados”; “tienen objetivos precisos y organizan racionalmente los recursos y medios para lograrlos”; “implican relaciones y valores solidarios”; “quieren ser participativas, democráticas, autogestionarias y autónomas”; “combinan sus actividades económicas con otras sociales y de acción política”; “pretenden ser distintas y alternativas respecto de las formas organizativas capitalistas y aportar a un cambio social en la perspectiva de una sociedad más justa”. (Razeto, 1990:127-129; 1997:34-36)
 - 6 “Los Emprendimientos Económicos Solidarios abarcan diversas modalidades de organización económica, originadas en la libre asociación de los trabajadores, con base en principios de autogestión, cooperación, eficiencia y viabilidad. Agrupando a individuos excluidos del mercado de trabajo, o motivados por la fuerza de sus convicciones, y en búsqueda de alternativas colectivas de supervivencia, los EES llevan a cabo actividades de producción de bienes o servicios, comercialización y crédito. Se presentan en forma de emprendimientos productivos, 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 comunidad local en la que están insertos.” (Gaiger, 2004b:229)
 - 7 “Los Emprendimientos Asociativos Mercantiles agrupan trabajadores pertenecientes a distintas unidades domésticas que desarrollan conjuntamente actividades de producción y/o venta de bienes y servicios en el mercado. Sus actividades están dirigidas a generar ingresos monetarios, pero sus fines no son los de acumulación privada de capital. Los ingresos obtenidos se destinan a cubrir los costos de producción, a distribuir entre los trabajadores para atender necesidades mediante el consumo, o para sostener otros emprendimientos sociales o actividades comunitarias.” (Coraggio y Federico Sabaté, 2010:20)

emprendimientos asociativos autogestionados por sus trabajadores?

Debo confesar que hasta el momento sentía un rechazo con respecto a usar el término “viabilidad” para este tipo de experiencias, tal vez debido al uso extendido de esta palabra en los llamados “estudios de viabilidad” utilizados para predecir el éxito o fracaso de un proyecto de inversión a partir de flujo de ingresos y egresos esperados en el futuro, asumiendo una perspectiva capitalista. En nuestra opinión, las iniciativas autogestionadas por trabajadores no pueden ser correctamente evaluadas desde esa perspectiva “inversora”, y el éxito o fracaso de un proyecto de este tipo es el resultado de un proceso bastante más complejo e impredecible antes de iniciarse la experiencia.

Pero buscando en la etimología de la palabra, pude encontrar ciertas dimensiones que me han ayudado a “refrescar” el concepto: la palabra “viabilidad” surge de la conjunción de dos vocablos latinos: *vita*, que puede traducirse como “vida”, y *bilis*, que es equivalente a “posibilidad”. La pregunta por la posibilidad (y no la certeza) de que una experiencia pueda tener vida (o no), me resulta un punto de partida más interesante.

Y otro significado de la palabra me ha aportado otra razón para “amigarme” con el término “viable” en relación con los emprendimientos de trabajadores: según el diccionario de la Real Academia Española esta palabra hace referencia a la condición del “camino o vía donde se puede transitar”. Me gusta asimilar estas experiencias a caminos que se abren y que no se pueden conocer del todo hasta que se recorren, y que los obstáculos que van apareciendo le van dando forma al propio camino...⁸

El término “sostenibilidad” es hasta el momento el más utilizado en los análisis y debates desarrollados desde el campo de la Economía Social y Solidaria latinoamericana en los últimos años (Coraggio, 2008 y 2009; Gaiger 2008), así como en nuestros propios trabajos previos (Vázquez, 2010a y 2010b).

Si recurrimos nuevamente a la definición de la RAE, veremos que “sostenible” refiere a “lo que se puede mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño al medio ambiente”. Y en general,

8 Uno de los evaluadores de este artículo me ha señalado acertadamente que debería incorporar en este punto el concepto de “viabilidad sistémica” y la aplicación al campo de las organizaciones de la idea de “sistemas viables”. He tomado nota de la crítica y agradezco la sugerencia, pero no estoy en condiciones de incorporar en este breve apartado exploratorio mayores referencias a dicha perspectiva hasta no profundizar mis lecturas al respecto.

vemos que un buena parte de las veces que se usa este término se lo relaciona directamente con la cuestión ecológica. Ahora bien, aceptando que la ambiental es una dimensión importante para evaluar los emprendimientos de los trabajadores, personalmente no considero que sea la cuestión central en la discusión que estamos queriendo dar.

Otra definición muy extendida (a la que se llega simplemente “googleando” la palabra) es la que considera “sostenible” a algo “que está en condiciones de conservarse o reproducirse por sus propias características, *sin apoyo externo ni merma de recursos existentes*” (<http://definicion.de/sostenible/>). Aquí claramente se está estableciendo una equivalencia entre la idea de sostenibilidad y la de “autosostenibilidad”, que es justamente la idea dominante en el sentido común que queremos poner en discusión.

Por lo expuesto, entonces, en adelante nos interesaría reflexionar más desde la idea de lo “viable” que de lo “sostenible”. Pero dado que la discusión en el campo de la ESS ya estaba instalada con el segundo término, iremos planteando este cambio por ahora de forma parcial y gradual.

Parte III. El debate académico sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados desde una perspectiva sustantiva y plural

III.1. La pluralidad de principios e instituciones de la economía sustantiva

En esta tercera parte del trabajo queremos realizar un aporte a la discusión sobre los criterios de viabilidad y sostenibilidad, en diálogo con otros autores del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS) de América Latina.⁹

Para ello, nos apoyamos en la perspectiva de la *economía sustantiva*, que establece que son diversas (plurales) las formas en las que una sociedad puede organizar (y de hecho, organiza) lo económico. El concepto sustantivo de economía planteado por Karl Polanyi hace referencia al proceso de interacción entre los hombres entre sí y con la naturaleza a partir del cual toda sociedad

9 Este tema lo he desarrollado con mayor profundidad en mi tesis de maestría (Vázquez, 2010a) y luego en un artículo que presenta sus principales conclusiones (Vázquez, 2010b). Invito a los lectores interesados en profundizar en esta discusión a leer esos textos que aquí estamos sintetizando.

se organiza para proveer las condiciones materiales que permitan satisfacer las necesidades de todos sus miembros. Este proceso resulta organizado y estabilizado en cada sociedad mediante la combinación variable de un conjunto de principios e instituciones que pautan los comportamientos económicos de personas y grupos. (Coraggio, 2009a)

Polanyi postula que en todas las sociedades conocidas se encuentran presentes (al menos) cuatro *principios económicos: reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio*. Cada uno de estos principios se desarrollan en combinación con ciertos *modelos institucionales: simetría, centralidad, autarquía y mercado*, respectivamente.¹⁰

Cuando se habla de *reciprocidad* como principio económico se hace referencia a intercambios entre personas o grupos que se relacionan entre sí desde una posición similar (simétrica) en cuanto al lugar que ocupan en una sociedad (integrantes de una comunidad étnica o territorial, de una asociación o cooperativa, etc.). Es necesario señalar que el intercambio recíproco no implica intercambio de equivalentes, ni simultáneo ni diferido en el tiempo. Es el *acto de dar* algo al otro, lo que se devuelve, y no el contenido de lo que se da. Por ello, el principio de reciprocidad está estrechamente relacionado con el concepto y la práctica del *don*. El *don* -que se da, en principio, libre y gratuitamente- puede crear un vínculo social entre quien da y quien recibe, que sentirá una cierta obligación a devolver.

La *redistribución* como principio económico hace referencia a un doble flujo de bienes o servicios, que en un primer momento son entregados

10 Así lo plantea el propio Karl Polanyi en *La gran transformación*, su obra más influyente, publicada originalmente en 1944: "A grandes rasgos, la proposición afirma que todos los sistemas económicos conocidos por nosotros hasta el fin del feudalismo en Europa Occidental estuvieron organizados conforme ya con los principios de reciprocidad y redistribución, o economía doméstica, o alguna combinación de los tres. Esos principios fueron institucionalizados con la ayuda de una organización social que (...) hizo uso de modelos de simetría, centralidad y autarquía. En esta estructura, la producción y distribución ordenada de artículos se aseguró mediante una gran variedad de motivos individuales disciplinados por principios generales de conducta. (...) El trueque, permuta o cambio es un principio de conducta económica cuya eficacia depende de la estructura del mercado. A menos que exista tal estructura, siquiera fragmentariamente, la inclinación a efectuar trueques hallará un campo insuficiente: no puede producir precios. Porque así como la reciprocidad es ayudada por una estructura simétrica de organización, y la redistribución es facilitada por cierto grado de centralización, y la economía doméstica debe basarse en la autarquía, de la misma manera la eficacia del sistema de trueque depende de la estructura del mercado. Pero de la misma forma que la reciprocidad, redistribución o economía doméstica puede darse en la sociedad sin prevalecer en ella, el principio de trueque puede también ocupar un lugar subordinado en una sociedad en que otros principios están en ascendencia." (Polanyi, 2011:84, 89)

desde todos los integrantes de un colectivo o comunidad hacia un centro (representado por una persona o institución, que a su vez suele ejercer cierta autoridad o gobierno dentro del colectivo); y en un segundo momento (no necesariamente inmediato) vuelven a ser distribuidos entre distintos miembros de la comunidad, pero con un criterio diferente al cual fueron recolectados en el movimiento anterior. Acertadamente Polanyi observa que no puede aplicarse el principio de redistribución si no existe una centralidad reconocida por todos los integrantes de un determinado colectivo social.

El principio de *administración doméstica* “consiste en la producción para el uso propio. Los griegos lo llamaban *oekonomia*, de donde se deriva la palabra economía” (Polanyi, 2011:101). Se trata de la búsqueda y la práctica de producir y almacenar para satisfacer las necesidades de los miembros de un grupo cerrado, que puede ser una familia, una aldea o localidad, una comunidad territorial más amplia, una región o una nación. Se vincula con la autarquía, la autosuficiencia, la capacidad de una unidad de bastarse a sí misma.

La manera en la que estos principios se aplican es diversa y propia de cada sociedad histórica, que los *institucionaliza* en función de su organización social vigente. Son también diversas las maneras en las que estos principios e instituciones se combinan en cada sociedad, pudiendo ser algunos predominantes y otros subordinados o marginales en una determinada organización social. (Polanyi, 2011)

Enmarcados en esta perspectiva, hemos realizado un análisis sobre las ideas planteadas por diversos autores del campo de la ESS latinoamericana acerca de la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos y autogestionarios, y creemos que pueden reconocerse dos grandes líneas de argumentación:

- 1) las que afirman que, para alcanzar la sostenibilidad, es necesario *fortalecer la capacidad de los emprendimientos para competir en los mercados*; y
- 2) las que plantean que la viabilidad de los emprendimientos depende del *desarrollo de instituciones y políticas basadas en otros principios económicos: reciprocidad, redistribución y administración doméstica*.

Esta diferenciación analítica entre dos conjuntos no debe ocultar el hecho de que todos los autores del campo académico de la ESS reconocen el papel fundamental que debe jugar el estado y sus intervenciones para permitir o favorecer la viabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados en el contexto actual de nuestras sociedades capitalistas.

III.2. Ser sostenibles mejorando la capacidad de competir en los mercados...

Paul Singer (Secretario Nacional de Economía Solidaria del Brasil durante las presidencias de Lula y Dilma) sostiene que las cooperativas de trabajadores autogestionados son *una forma de producción superior a la empresa capitalista*, y que -si se dan los necesarios apoyos estatales para permitirles una inserción adecuada en los mercados- las cooperativas podrán ser competitivas y conformar un *sector integrado y autosostenible*, incluso desplazando paulatinamente a las formas capitalistas de producción. Algunos de sus argumentos son los siguientes: los conflictos internos son menores y/o se pueden resolver abierta y participativamente; la información relevante fluye en toda la organización; las decisiones colectivas son más acertadas porque toman en cuenta la opinión y experiencia de todos los trabajadores, entre otras razones. “La extraordinaria variedad de organizaciones que componen el campo de la economía solidaria permite formular *la hipótesis de que ella podrá extenderse hacia todos los campos de actividad económica*. No hay, en principio, ningún tipo de producción y distribución que no pueda ser organizado como emprendimiento solidario”. (Singer, 2007)

El mismo Singer aclara que es necesario que se garanticen ciertas condiciones para lograr este resultado: “para que esta hipótesis se haga realidad en los diversos países *es necesario garantizar las bases de sustentación para la economía solidaria*. Las más importantes son las fuentes de financiación, redes de comercialización, asesoramiento técnico científico, formación continua de los trabajadores y apoyo institucional y legal de parte de las autoridades gubernamentales.” (Singer, 2007:73) Para este autor, así como las empresas capitalistas ya disponen de *bases de sustentación* (apoyo de otros grupos económicos, bancos comerciales, cadenas de comercialización, etc.), el apoyo financiero, comercial y tecnológico es clave *para que los emprendimientos autogestionarios puedan insertarse más competitivamente en los mercados* frente a aquellas. Es en este aspecto en donde Singer pone el acento y para lo cual demanda la imprescindible acción promotora por parte del estado. Una vez lograda esta estructura pública de promoción y apoyo -que ofrezca una “base de sustentación”- la condición clave para la sostenibilidad pasaría a ser la capacidad de autogeneración de ingresos por parte de los emprendimientos a partir de su inserción mercantil.

Por su parte, Luiz Inácio Gaiger (investigador que ha coordinado los estudios más abarcativos sobre emprendimientos de la economía solidaria, en los que se encuestaron más de 22.000 emprendimientos asociativos en distintos estados del Brasil) afirma en varios de sus trabajos que los emprendimientos de la economía solidaria pueden ser considerados organizaciones *viabiles y alternativas* sólo si logran aprovechar el *potencial productivo del trabajo asociativo y autogestionado*, tanto en su organización y relaciones internas, como en sus vinculaciones con actores e instituciones externas. (Gaiger, 2006, 2007 y 2008)

Gaiger impulsa una reflexión sobre el *emprendedorismo* en el marco del trabajo asociativo y autogestionado, y plantea que debe hacerse desde un abordaje diferente al usual: “Por ser organizaciones económicas los emprendimientos asociativos necesitan de emprendedorismo; por ser intentos alternativos precisan innovar en ese campo a través de un estilo de emprendedorismo propio, de carácter participativo y democrático” (Gaiger, 2008:63). El emprendedorismo, que suele ser considerado como un atributo individual, en los emprendimientos asociativos puede ser un *atributo colectivo*.

Ahora bien, este investigador plantea la necesidad de promover activamente el desarrollo de esta capacidad emprendedora, porque estima que no se generará espontáneamente. Para ello, Gaiger afirma que es fundamental conocer y saber aprovechar “las virtudes de la comunidad de trabajo”, de modo que se pueda plasmar este potencial en resultados concretos. Sintéticamente, sostiene que la cooperación en el trabajo multiplica la capacidad individual de cada trabajador; las decisiones colectivas conducen a resultados más eficientes; compartir conocimientos e información estimula la innovación y reduce costos de transacción; la confianza y el sentido de pertenencia a un proyecto común estimulan y motivan adicionalmente. Es en este sentido, que este autor afirma que “la dimensión emprendedora es indisociable de la dimensión solidaria de los emprendimientos”. (Gaiger, 2008:62)

La posibilidad de que estas organizaciones puedan llegar a ser sostenibles se juega en la capacidad que tenga cada una de sacar provecho del potencial de sus relaciones de trabajo basadas en la cooperación y la solidaridad: “el diferencial decisivo para el éxito de los emprendimientos reposa en su capacidad de conciliar las relaciones de trabajo que le son propias con los imperativos de la eficiencia, de modo de convertir la propia cooperación en la viga-maestra de una nueva racionalidad. En esas circunstancias, los resultados pasan a depender en buena medida de las virtudes del trabajo asociado, en procura

de la sobrevivencia del emprendimiento y en favor de los propios productores. El solidarismo y la cooperación en el trabajo, una vez internalizados como práctica cotidiana, propiciarían factores adicionales de eficiencia, en beneficio del emprendimiento.” (Gaiger, 2006:5).

En síntesis, ambos autores plantean la necesidad de que los emprendimientos de trabajadores autogestionados mejoren sus capacidades productivas y puedan competir con éxito en los mercados. Para ello, afirman que es mucho lo que hay que mejorar dentro de cada emprendimiento, pero no dejan de señalar que el papel del estado es clave, apoyando y promoviendo a estas iniciativas desde el inicio, hasta que tengan capacidad de sostenerse con sus propios ingresos mercantiles.

En un cierto contraste con estos planteos, José Luis Coraggio (argentino, director de la Maestría en Economía Social de la Universidad Nacional General Sarmiento) discute sobre la pertinencia de procurar el éxito mercantil como vía para alcanzar la sostenibilidad de este tipo de experiencias. Por un lado, enfatiza que esa meta *no depende solamente de los esfuerzos ni de los resultados de cada uno* de dichos emprendimientos y de los trabajadores que los integran. Y considera que no puede evaluarse la *sostenibilidad microeconómica* de un emprendimiento sin incorporar en la mirada al contexto socioeconómico, cultural y político, o mejor dicho, sin trabajar sobre la construcción y modificación de ese mismo contexto. “En general, planteamos que es ilógico pensar en lograr otra economía por medio del individualismo metodológico (cada emprendimiento debe ser viable, y por agregación toda la economía social resultaría serlo). El cambio del contexto estructural es condición para la viabilidad y sostenimiento de las iniciativas particulares. Sin construcción de un contexto meso-socioeconómico consistente es poco probable sostener los emprendimientos de este nuevo sector.” (Coraggio, 2008:52)

Coraggio apunta su crítica a la *ideología mercantilista* que reduce el problema de la sostenibilidad económica de cada emprendimiento a su capacidad de competir e internalizar “exitosamente” las reglas de juego del mercado, privilegiando como factor determinante la posibilidad de generar un *excedente*, entendido como saldo monetario favorable entre ingresos y gastos. Por un lado, plantea que si ese saldo monetario favorable del emprendimiento se logra a partir de sacrificar la calidad de vida de sus trabajadores, se está frente a una irracionalidad material. Por otro lado, si lo que se busca es construir “un sector de actividad económica no regido por la acumulación privada de capital sino por la reproducción ampliada de la vida de todos” es

ilógico que sea la capacidad de competir en los mercados actuales (dominados por la racionalidad capitalista) lo que determine qué producir, cómo hacerlo, quiénes y para quiénes. Desde su punto de vista, algunos argumentos carecen de una mirada suficientemente crítica hacia el mercado capitalista y la lógica que implica: “El tema de la inevitabilidad (si no la deseabilidad) de pasar exitosamente ‘la prueba del mercado’ es recurrente en el campo de los agentes y promotores de otra economía. No se quiere imponer otra economía, sino ganar la voluntad de los compradores en libre competencia con los productos del capital.” (Coraggio, 2007:26)

III.3. Construir viabilidad a partir del desarrollo de instituciones y políticas basadas en otros principios económicos: reciprocidad, redistribución y administración doméstica

En esta línea, José Luis Coraggio plantea que “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 la ESS en un proceso de transición, y que admita la vía de aparentes ‘subsidios’ económicos generalizados (educación, capacitación, exención 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.) muchas veces basados en relaciones de *reciprocidad* y no computados como costos.” (Coraggio, 2009b:357).

Coraggio afirma que la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos dependerá de *múltiples y variadas condiciones*, incluso de las capacidades de los trabajadores en el nivel micro, pero en mayor medida dependerá de que el estado pueda producir, distribuir y garantizar eficazmente -como derecho a todos los ciudadanos- el acceso desmercantilizado a una cantidad y calidad de *bienes públicos*, que promuevan: i) en general, la *reproducción de la vida de las personas en sociedad*: educación, salud, vivienda, seguridad social y personal, acceso a la justicia, política fiscal progresiva y redistributiva, derecho a participar en la gestión de lo público, etc.; y ii) en particular, el *desarrollo y consolidación de las formas de producción, distribución y consumo basadas en el trabajo asociativo y autogestionado*: acceso al conocimiento científico-tecnológico, implementación de normas jurídico-administrativas que las reconozcan y promuevan, canalización del poder de compra del estado hacia este sector, financiamiento adecuado para este tipo de emprendimientos,

información sobre beneficios y perjuicios sociales o ambientales detrás de cada tipo de producción, regulación social y política de los mercados frente al poder de los monopolios, etc. (Coraggio, 2008 y 2009b)

Sólo dentro de ese marco, se podría esperar (y no en todos los casos ni en todas las circunstancias) que los emprendimientos cubran sus gastos monetarios con los ingresos obtenidos en el mercado. Ya que, desde una perspectiva de economía sustantiva, se afirma que “los emprendimientos económicos pueden no tener beneficios en sentido estricto y sin embargo ser justificables económicamente.” (Coraggio, 2009b:358)

La viabilidad de los emprendimientos de la ESS dependerá, entonces: “(a) de las capacidades y disposiciones de los trabajadores que cooperan a nivel micro, (b) de sus disposiciones a cooperar y coordinarse entre unidades microeconómicas (nivel meso), (c) del contexto socioeconómico y cultural (distribución y organización de recursos, funcionamiento de los mercados, definición de necesidades legítimas), y (d) de la existencia de una política de estado conducente” (Coraggio, 2008:46). Las dos primeras condiciones implican un desarrollo de las capacidades emprendedoras enfatizadas en el apartado anterior. Las dos últimas condiciones dependen de la correlación de fuerzas políticas y sociales existente en nuestras sociedades, y por ende de la capacidad de lucha cultural y política de los trabajadores y de un conjunto de movimientos sociales y de las alianzas que se puedan construir.

Otra dimensión muy importante que considera Coraggio es la de *los tiempos*: la construcción de capacidades, el desarrollo de productos, la adopción de técnicas adecuadas, la mejor inserción en los mercados, entre otras capacidades claves a desarrollar desde lo micro para la sostenibilidad de los emprendimientos, son procesos que requieren años de maduración, tiempos mucho mayores que los que algunos programas establecen como deseables. “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” (Coraggio, 2008:53). En términos de Gaiger, desarrollar el emprendedorismo necesario requiere de tiempos largos de aprendizaje en un contexto protegido. Las transformaciones sociales, culturales y políticas de nivel *meso y macro*, probablemente sean aún más prolongadas, “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” (Coraggio, 2008:56). Este razonamiento indicaría que si en el corto plazo los emprendimientos

no logran ingresos mayores a sus costos (como de hecho sucede), entonces las políticas de promoción deberían contemplar mayores apoyos y subsidios, sostenidos a lo largo del tiempo.

Otros aportes a tener en cuenta en esta línea son los que proponen institucionalizar estrategias basadas en el principio de la *administración doméstica* y en el modelo de la *autarquía*, focalizando menos en la competitividad de los emprendimientos frente a las empresas de capital, y más en la construcción de *sistemas locales relativamente autárquicos* de actividades productivas articuladas, orientadas hacia la satisfacción de las necesidades de las comunidades. Uno de los autores que más claramente propone esta alternativa es Franz Hinkelammert, quien afirma que “un desarrollo generalizado solamente es posible interviniendo en los mercados, de manera que quien pierde en la competencia no sea condenado a muerte. Por esta razón, el perdedor de la competencia tiene el derecho de protegerse. Pero no sólo el derecho. También es económicamente racional que lo haga. (...) Pero eso presupone un proteccionismo nuevo, diferente del clásico. Tiene que tener lugar dentro de la sociedad y no simplemente en sus fronteras políticas externas. Tiene que permitir y fomentar sistemas locales y regionales de división del trabajo, que en lo posible estén desconectados de la competencia de las empresas capitalistas orientadas por la acumulación de capital. Eso puede tener las más variadas formas: desde la protección de formas tradicionales de producir que todavía hoy sobreviven (...), hasta la reconstitución de formas de producción simple de mercancía en los sectores urbanos... Hoy la sobrevivencia de la mayoría de la población mundial solamente es posible si sobrevive en producciones no-competitivas en el marco de una competencia globalizada” (Hinkelammert, 1999:11-12)

Por su parte, Susana Hintze considera necesario el desarrollo actual de un *sistema público reproducción del trabajo asociativo y autogestionado*. Así como el Estado de Bienestar de posguerra construyó un sistema público de reproducción de la fuerza de trabajo complementario al salario (Topalov, 1979), Hintze plantea la necesidad de que el estado intervenga decisivamente en el momento de construir un nuevo sector de economía que favorezca la reproducción de la sociedad en tiempos de crisis. Y que esa intervención no debería operar sólo a nivel micro, promoviendo que los emprendimientos puedan acceder al mercado, sino que la principal condición de sostenibilidad de un nuevo sector de ESS sería que el estado garantizara la reproducción de la vida de los trabajadores y de las organizaciones que están experimentando en la construcción de estas nuevas formas de hacer economía. Es decir, que para

pensar la sostenibilidad siempre deben tenerse en cuenta dos planos: el de la reproducción de las organizaciones de la ESS (los emprendimientos); y el de la reproducción de los sujetos que trabajan en dichas organizaciones. (Hintze, 2009)

La propuesta de Hintze es *reformular y reorientar los sistemas y políticas de seguridad social de manera tal que incluyan y protejan a los trabajadores autogestionados mediante esquemas redistributivos*, y no sólo a los asalariados formales mediante esquemas contributivos. El desafío central que plantea Claudia Danani va en la misma dirección: “En el siglo XXI la seguridad social enfrenta un reto principal que atraviesa todas sus perspectivas: el 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” (Danani, 2009:336). Por supuesto, estas políticas sólo podrán llevarse a cabo si el conjunto de los trabajadores y sus organizaciones logran construir una fuerza social y política suficientemente potente en esta dirección, lo que refuerza la idea de que la búsqueda de la sostenibilidad tiene un alto componente de lucha cultural y política contrahegemónica.

Un último aporte que nos gustaría rescatar es de Lia Tiriba, quien enfatiza en los condicionantes culturales para la sostenibilidad de los emprendimientos de la ESS, y en las necesidades vinculadas a la formación de los sujetos para su construcción. Ella advierte que el desarrollo de una nueva cultura del trabajo (asociativo y autogestionado) requiere tiempos y recursos amplios, y por eso este proceso queda directamente vinculado con la posibilidad de la acción estatal en este campo. (Tiriba, 2007)

Con respecto al proceso más específico de transformación cultural, Tiriba subraya la importancia de los procesos pedagógicos y el aprendizaje a partir de la práctica productiva y participativa, para la gradual apropiación por parte de los trabajadores de los conocimientos necesarios para el desarrollo y el fortalecimiento de sus emprendimientos. Ahora bien, este espacio de producción de saberes en el trabajo, debe entenderse en un sentido más amplio: una nueva cultura del trabajo “no se produce solamente a partir del espacio de la producción, sino también en los diversos espacios/redes que constituyen

al sujeto” (Tiriba, 2007:201). En esa línea, plantea la necesidad de integrar, redireccionar transformar el sistema educativo formal en función de esta propuesta, así como fortalecer y articular los procesos de educación popular y formación continua existentes. (Tiriba, 2000)

Palabras finales: hacia una perspectiva plural de la viabilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado

Al iniciar este trabajo nos preguntábamos por la viabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados, partiendo de sus dificultades para competir exitosamente en mercados dominados por grandes empresas capitalistas.

Hemos planteado que las respuestas desde el “sentido común” condicionan la sostenibilidad al éxito en el mercado de cada experiencia en el corto plazo. Caracterizamos a dicha perspectiva hegemónica como de *autosostenibilidad micro y mercantil*, y argumentamos que esa mirada puede y debe ser problematizada y complejizada, sobre todo considerando la relevancia social de estas experiencias impulsadas por los trabajadores en un contexto de crisis del empleo asalariado y del capitalismo como sistema global, en donde se revela que ni siquiera las grandes empresas multinacionales se “autosostienen” sino que dependen del apoyo y subsidio estatal.

Creemos que los interrogantes que planteamos en la primera parte del texto encuentran respuestas posibles en los argumentos presentados en el resto del artículo, especialmente en la parte III. Allí hemos analizado diversos aportes de diferentes autores del campo académico de la Economía Social y Solidaria de América Latina sobre las condiciones de viabilidad y sostenibilidad de las experiencias de trabajo asociativo y autogestionado. Habiendo organizado este debate en función de los principios económicos plurales postulados por la perspectiva de la economía sustantiva, consideramos tener argumentos suficientes para confrontar con el concepto de autosostenibilidad y pensar esta problemática desde una mirada de *viabilidad o sostenibilidad plural*.

Esto implica reconocer la *pluralidad de principios* (reciprocidad, redistribución, administración doméstica e intercambio mercantil), la *pluralidad de niveles* (micro, meso y macro) y de *dimensiones* (social, económica, cultural y política) que hacen a la viabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. Esta

perspectiva *plural* se puede traducir en la práctica en un *conjunto complejo de estrategias, políticas y recursos* que confluyen hacia la reproducción de estas organizaciones y de los trabajadores que las integran.

No negamos la necesidad de desarrollar las capacidades emprendedoras de estas organizaciones, y así mejorar su capacidad de producir y competir con mayor calidad y eficiencia en los mercados. Pero creemos que su viabilidad se juega también en buena medida en la capacidad de construir relaciones de fuerza favorables para impulsar políticas de promoción y protección de las experiencias asociativas y autogestionadas, basadas en otros principios e instituciones.

En un plano más concreto, y a modo de ejemplo de lo que estamos planteando, se discute mucho (en Argentina, lo mismo sucede en otros países de nuestra región) acerca de la legitimidad del *subsidio estatal* a los emprendimientos asociativos autogestionados por sus trabajadores. En nuestro país, en los últimos años se establecieron políticas públicas de promoción que subsidian proyectos aportando máquinas e insumos para comenzar la producción. Nuestra postura es que estos subsidios además de legítimos y necesarios, resultan insuficientes. Muchas necesidades de estos emprendimientos no pueden ser cubiertos con esos pequeños subsidios ni con sus ingresos mercantiles en el corto plazo, a saber: sostener un espacio e instalaciones adecuadas en donde desarrollar las actividades productivas y/o comerciales, los medios de transporte para el traslado de las materias primas y de los productos terminados desde y hacia los mercados, los conocimientos y medios tecnológicos que les permitan producir con mayor calidad y capacidad de competir, los costos vinculados a la publicidad y comercialización de sus productos, etc. Desde nuestra perspectiva, *los subsidios públicos*¹¹ (*basados en el principio de redistribución*) *deberían ser más amplios en su cobertura y sostenidos en el tiempo*, porque consideramos que es el conjunto de la sociedad a través del estado quien debe sostener la búsqueda que encarnan estas experiencias emergentes, así como garantizar el derecho al trabajo y la satisfacción de las necesidades básicas de sus integrantes. Porque estos emprendimientos cumplen -como ya dijimos- un importante rol social, al integrar a trabajadores excluidos del empleo asalariado, y al sentar las bases para el impulso de otras formas de

11 Este apoyo estatal puede materializarse de maneras diversas, no solamente con subsidios monetarios a los trabajadores. Por ejemplo, puede establecerse (como ya ocurre en algunos países europeos) que los emprendimientos de la ESS tengan prioridad sobre las empresas capitalistas para ser proveedores del Estado, y que de esa manera se destine una proporción significativa de las compras públicas hacia este sector, garantizando un piso de demanda y de ingresos por ventas en estas organizaciones.

trabajo, de *otra economía* en la que todos puedan vivir dignamente.

Espero que estas reflexiones que hemos compartido puedan resultar de utilidad para repensar esta problemática y las formas de intervenir frente a ella. Quedamos a disposición para seguir intercambiando ideas y experiencias en ese sentido.

Referencias bibliográficas

Abramovich, Ana Luz y Vázquez, Gonzalo (2005) "Reflexiones sobre las formas de promoción y apoyo a emprendimientos productivos" en Revista Medio Ambiente y Urbanización n° 61, IIED-AL, Buenos Aires, Febrero de 2005.

Coraggio, J.L. y Federico Sabaté, A. (dir.) (2010): "Emprendimientos socioeconómicos asociativos: su vulnerabilidad y sostenibilidad". Ediciones UNGS, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Argentina.

_____ (2009a): "Polanyi y la Economía Social y Solidaria en América Latina" en Coraggio, J. L. (org.) *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. CICCUS, Buenos Aires.

_____ (2009b): "Sostenibilidad" en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

_____ (2008): "La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria". En Revista Otra Economía n°3, <http://revistas.unisinos.br/index.php/otraeconomia>

Danani, Claudia (2009): "Seguridad Social" en Cattani, A., Coraggio, J.L. y Laville, J.L. (organizadores) *Diccionario de la otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, UNGS-Altamira-Clacso, Buenos Aires.

Gaiger, Luiz Inacio (2008): "A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário". En Revista Otra Economía n°3, <http://revistas.unisinos.br/index.php/otraeconomia>.

_____ (2007): “A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 79, Dezembro 2007: 57-77.

_____ (2006): “A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários.” *Sociedade e Estado*. Brasília: UNB, v. 21, n. 2, 2006. p. 513-545.

_____ (2004a). “As emancipações no presente e no futuro”. En *Sentido e experiencias da economia solidaria no Brasil*. Editora da UFRGS, Porto Alegre.

_____ (2004b). “Emprendimientos económicos solidarios”. En Cattani, Antonio David, *La otra economía*, Colección lecturas sobre Economía Social, Altamira, Buenos Aires.

Hinkelammert, Franz (1999): “El huracán de la globalización”, DEI, San José, Costa Rica.

Hintze, Susana (2010): “La política es un arma cargada de futuro: la economía social y solidaria en Brasil y Venezuela”. CICCUS-CLACSO, Buenos Aires. .

Polangy, Karl (2011): “La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires. Fecha de publicación original de la obra: 1944.

Razeto, Luis (1997): “Los caminos de la economía de solidaridad”. Editorial Lumen Humanitas. Buenos Aires.

_____ (1990): “Economía de Solidaridad y Organización Popular”, en “Organizaciones Económicas Populares. Más allá de la informalidad”, Servicio Cristiano de Cooperación, Buenos Aires.

Singer, Paul (2007): “Economía Solidaria: un modo de producción y distribución”, en CORAGGIO, J. L. (org.) *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

Tiriba, Lia (2007): “Pedagogía (s) de la producción asociada: ¿hacia dónde camina la economía popular?”. En Coraggio, José Luis (org.) *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*. UNGS/Editorial Altamira, Buenos Aires.

_____ (2000): “Economía popular y movimientos populares (y una vez más, el trabajo como principio educativo)”, Mimeo.

Topalov, Christian (1979): “La urbanización capitalista”. Editorial Edicol, México.

Vázquez, Gonzalo (2010a): “La sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados. Perspectivas y aportes conceptuales desde América Latina”, Tesis de Maestría, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, Argentina. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/cm/uploaded_files/pos_tesis/104_tesisGonzalo Vazquez - version final.pdf

_____ (2010b): “El debate sobre la sostenibilidad de los emprendimientos asociativos de trabajadores autogestionados”. Publicado en *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, editada por la Universidad Nacional de Quilmes. Año 2, N° 18, primavera de 2010. Disponible en https://www.academia.edu/12494889/El_debate_sobre_la_sostenibilidad_de_los_emprendimientos_asociativos_de_trabajadores_autogestionados

LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y COMUNITARIA EN BOLIVIA

Fernanda Wanderley¹

Resumen/*Abstract*

El objetivo del presente documento es analizar los avances y desafíos del proceso de cambio en Bolivia en relación al compromiso político con otro modelo económico (plural, post extractivista y post neoliberal) a través del fortalecimiento de la economía comunitaria, la economía estatal, la economía privada y la economía cooperativa. La primera parte sintetiza la trayectoria de los movimientos sociales que canalizaron la energía política para los cambios promovidos por el Movimiento al Socialismo. La segunda parte presenta los alcances de los cambios políticos, sociales y culturales desde 2006. La tercera parte analiza las políticas de promoción del nuevo modelo económico y los resultados en los últimos diez años. La cuarta parte dibuja el nuevo campo político marcado por disputas al interior de los movimientos sociales que apoyaron el proceso. El texto cierra con consideraciones finales.

Palabras clave: Economía Plural, movimientos sociales, Movimiento al Socialismo, Economía Solidaria, Economía Comunitaria

SOLIDARITY AND COMMUNITY ECONOMY IN BOLIVIA

The aim of this paper is to analyze the progress and challenges of the process of change in Bolivia in relation to the political commitment with another economic model (plural, post extractive and post neoliberal) through the strengthening of the communitarian economy, the State's economy, the economy private, and cooperative economy. The first part summarizes the trajectory of social movements that channeled the energy policy changes promoted by the Movement to Socialism. The second part presents the scope of political, social and cultural changes since 2006. The third part analyzes the policies to promote the new economic model and results in the last ten years. The fourth part draws the new political field marked by disputes within the social movements that supported the process. The text closes with final considerations.

Keywords: Plural Economy, social movements, Movement toward Socialism, Solidarity Economy, Community Economy

¹ Boliviana. Postgrado en Estudios del Desarrollo (CIDES), Universidad Mayor de San Andrés, La Paz (UMSA). E-mail: fernandawanderley38@gmail.com

Introducción



Con la llegada al poder del partido político Movimiento al Socialismo (MAS) en 2006, Bolivia inauguró un nuevo período de su historia. Este es un periodo marcado por transformaciones discursivas, políticas y económicas profundas, pese a sus contradicciones y resultados ambiguos. Es así que, en el preámbulo de la Constitución Política del Estado de 2009, se anuncia que Bolivia está abandonando un pasado “Colonial, Republicano y Neoliberal” y construyendo el “Estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario”. La Constitución establece, en lo económico, el modelo de economía plural constituida por cuatro formas de organización económica: comunitaria (sistemas de producción y reproducción de la vida social fundados en los principios y la visión propios de los pueblos y naciones indígenas originarias y campesinos); estatal (las empresas y entidades económicas de propiedad estatal); privada (las empresas y entidades económicas de propiedad privada) y cooperativa. En el ámbito social la constitución reconoce las cinco generaciones de derechos: civiles, políticos, sociales, colectivos y ambientales.

En este periodo nuevas normativas fueron aprobadas para impulsar el principio constitucional de economía plural.² Estas normativas expresan el compromiso político del partido de gobierno con los movimientos sociales en relación a los objetivos de fortalecimiento de las diversas formas de organización socio-económica y política presente en el territorio boliviano en armonía con la naturaleza y bajo los valores colectivos de los pueblos originarios. Si bien la legitimidad del “proceso de cambio” se ha sostenido sobre el compromiso político de superación del modelo neoliberal y de fundación de un estado postcolonial, las políticas y acciones estatales de los últimos nueve años no siguieron una trayectoria coherente en relación a los

2 Destacan el Plan Nacional de Desarrollo “Para el Vivir Bien” de 2006, el Plan Sectorial de Desarrollo Productivo con Empleo Digno de 2009 y la Estrategia Plurinacional de Economía Solidaria y Comercio Justo de 2010. Importantes leyes fueron aprobadas: la Ley Marco de Autonomías y Descentralización en 2010, la Ley de la Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria en 2011 y la Ley Marco de la Madre Tierra y Desarrollo Integral para Vivir Bien en 2012, la Ley de Promoción y Desarrollo Artesanal de 2012, la Ley de Organizaciones Económicas Campesinas, Indígenas Originarias (OECAS) y de Organizaciones Económicas Comunitarias (OECOM) para la integración de la agricultura familiar sustentable y la soberanía alimentaria de 2013, y la Ley General de Cooperativas de 2013.

discursos oficiales, la nueva carta magna y las normativas aprobadas. Proceso que refleja nuevas dinámicas políticas, sociales y económicas, incluyendo la emergencia de disputas al interior de los movimientos sociales. Esta historia reciente proyecta nuevos desafíos para la sociedad boliviana y para el gobierno del MAS en su tercer mandato (2015-2019).

Los movimientos sociales por otra economía

Bolivia se caracteriza por sólidos tejidos comunitarios y asociativos con formas plurales de organización social, política y económica. Una de estas formas es el gobierno comunal (no estatal) en el área rural, a través del cual campesinos e indígenas regulan sus relaciones sociales al interior de las comunidades territoriales e interactúan colectivamente con el estado a nivel municipal, departamental y nacional.

Además de la afiliación a gobiernos comunales, los indígenas, campesinos y trabajadores en el área rural y urbana están afiliados a organizaciones económicas como gremios, cooperativas, asociaciones, comunidades agrarias con base en iniciativas de producción familiar. A lo largo de la historia de Bolivia, estas organizaciones convivieron y se articularon con emprendimientos capitalistas tejiendo un proceso de modernización con el predominio del trabajo auto-generado a lo largo del siglo XX y entrado el siglo XXI.

La persistencia de colectivos sociales, políticos y económicos vigorosos en el país se explica, en gran medida, tanto por la débil presencia estatal en el territorio nacional como también por el escaso desarrollo de una economía capitalista clásica con predominio de relaciones de asalariamiento formal.³ La densidad organizativa de la sociedad boliviana – tanto en su dimensión política-territorial como también en su dimensión económica-ocupacional – fue y sigue siendo continuamente redefinida en el campo político y simbólico a través de disputas y rearticulaciones entre las organizaciones sociales de base, sus entes matrices y los gobiernos de turno.⁴

3 La mayoría de la población ocupada genera sus propias fuentes de trabajo. En 2011, del total de la población ocupada femenina un 67% estaban ocupadas como trabajadoras por cuenta propia, empleadoras, cooperativistas o trabajadoras familiares sin remuneración. En el mismo año, el 56% del total de los varones estaba ocupado en estas categorías; según ámbitos de mercados, las mujeres seguían concentradas en el sector familiar con el 65%, en comparación al 47% de los varones. En relación con el tamaño de las unidades empleadoras, el 65% de las mujeres y el 58% de los hombres se ubicaba en unidades de menos de 5 trabajadores.

4 Para más información sobre los movimientos sociales que impulsaron el proyecto político de otra economía en Bolivia, consultar Wanderley, Sostres y Farah (2015).

Si nos concentramos en las últimas décadas, vemos que, a partir de 1980, emergió una nueva identidad colectiva nacional-indígena alrededor de la cual estas organizaciones se reconstruyeron con base en la recuperación de la memoria y prácticas indígenas y originarias en substitución de los referentes clasistas que habían dominado las movilizaciones en décadas anteriores. Proceso que se apoyó en la recuperación documental y académica de las prácticas e instituciones de las comunidades indígenas (el ayllu) y su amplia difusión a través de centros de investigación, de acción y de radios comunitarias en idiomas autóctonos (Condori Laruta, 2003). A pesar de las variaciones de las prácticas e instituciones entre regiones, e incluso entre comunidades, intelectuales aymaras y quechuas identificaron un núcleo institucional común en la cosmovisión andina del antiguo imperio inca del *Tawantinsuyu*.

También se documentaron y visibilizaron instituciones socio-económicas comunitarias como, por ejemplo, la *chunca* (clasificación de equipos para el laboreo de la tierra), la *mitta* (turno obligatorio de trabajos agrícolas y de otro orden), la *minca* y el *ayni* (préstamos de trabajo en beneficio general o privado), el *departir* (arreglo relacionado con el cultivo de tierras y que se lo hace generalmente entre un campesino que posee una yunta y poco terreno y otro que tiene mucho terreno y le faltan yuntas), el *waki* (arreglo que tiene tres variedades y cuyo control se realiza sobre todo en la cosecha recogiendo surcos saltados), la *sattakha* (que consiste en apartar un surco al borde de la legua kallpa o pequeña parcela, para el usufructo de determinadas personas) y la *kala* (intercambio de leguas-kallpas entre los comunarios con el objeto de conseguir lotes de tierra más próximas a sus casas y por lo tanto más facilidad para cultivarlos). Esas instituciones remiten a los principios de solidaridad de esfuerzos, de cooperación entre familias que componen una comunidad, de trabajo colectivo de la tierra y de unidad de regulación territorial. (Moller, 1986, Albó, 1999 y Rivera, 1992)

Un importante hito en este proceso de reconfiguración de la movilización de las organizaciones sociales alrededor de la etnicidad fue la marcha por el “Territorio y Dignidad” protagonizada por las organizaciones indígenas de las tierras bajas liderados por la Confederación de Pueblos Indígenas del Oriente Boliviano y el Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyo al inicio de los años noventa. La importancia de esta marcha para la sociedad boliviana se revela en los cambios legales y medidas políticas de los siguientes gobiernos a favor del reconocimiento de los territorios indígenas entre otros derechos

colectivos.⁵ Estas reformas legislativas y político-administrativas fueron promovidas, paradójicamente, bajo la hegemonía de las políticas económicas neoliberales.

Durante los años noventa y en el marco de las políticas de ajustes estructurales, privatizaciones, de retroceso del frágil estado benefactor y precarización del empleo, se multiplicaron emprendimientos e iniciativas económicas auto-gestionadas por los propios trabajadores en el área rural y urbana. El resultado de este proceso fue la expansión del tejido económico formado por organizaciones al margen de relaciones obrero-patronales como, por ejemplo, las organizaciones económicas campesinas, que reúnen a los miembros de comunidades rurales con actividades económicas similares y dispuestos a asociarse para promoverlas; las organizaciones económicas asociativas, unipersonales, familiares y micro y pequeño emprendimientos con trabajadores asalariados informales en las ciudades, profundizado por la aceleración de la migración rural de campesinos(as) y mineros que perdieron sus fuentes de empleo.

Estas nuevas organizaciones se desarrollaron, a lo largo de los noventa, con el apoyo de organizaciones no gubernamentales que proliferaron en el país al calor de la emergencia del discurso de revalorización de la sociedad civil y de la fuerte presencia de la cooperación internacional. Estas asumieron el rol de apoyo y provisión de servicios, en coordinación con el sector público, para las poblaciones afectadas por las políticas de ajuste estructural. Los nuevos emprendimientos auto-gestionados por los trabajadores impulsaron un nuevo movimiento social con referencia al comercio justo y la economía solidaria, que buscó su institucionalización con la creación de la Red Nacional de Comercialización Comunitaria (RENACC) en Bolivia en 1996, en coordinación con la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC), creada en Ecuador en 1991.

Sus objetivos eran el fomento de espacios de comercialización directa sin intermediación (tiendas de barrios, ferias locales, regionales y nacionales), apertura de mercados y mejora de las condiciones de venta a grandes comercializadoras. El sentido de lo comunitario está referido principalmente

5 Entre estas están la ratificación del convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo sobre el derecho de los pueblos indígenas, el reconocimiento del carácter multicultural y pluriétnico de la nación boliviana en la Constitución de 1994, la reforma educativa intercultural bilingüe, las leyes sobre el medio ambiente, la integración político-administrativa de las comunidades campesinas e indígenas a través de la municipalización del país y el establecimiento de espacios colectivos específicamente indígenas como las Tierras Comunitarias de Origen (TCO).

a la proximidad territorial de circuitos cortos de intercambios. Al mismo tiempo, estas formas alternativas de comercialización se fueron asociando a la noción de comercio justo. (Hillenkamp, 2014)

Toda esta energía social ganó un nuevo impulso político a partir del año 2000, cuando las organizaciones sociales se movilizaron por la defensa de recursos territoriales de gestión comunitaria o estatal como la tierra, el agua y los hidrocarburos. Se densificaron las articulaciones entre emergentes organizaciones como la Coordinadora del Agua y la Vida y antiguas organizaciones de base territorial como la Confederación de Pueblos Indígenas del Oriente Boliviano, el Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyo, la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia, la Confederación Sindical de Colonizadores de Bolivia, la Federación Nacional de Mujeres Campesinas de Bolivia “Bartolina Sisa”, la Coordinadora de las Seis Federaciones del Trópico de Cochabamba, la Federación de Juntas Vecinales en las ciudades. Estas organizaciones pasan a formar el nuevo núcleo del movimiento social.

Una de las demandas centrales de estos movimientos fue la apertura de una Asamblea Constituyente para la refundación del estado y de su economía con base en los principios y valores colectivos propios de las comunidades indígenas y campesinas. Las organizaciones sindicales de base territorial formaron el Pacto de Unidad que apoyó el Movimiento al Socialismo en las elecciones de 2005, atestiguando la capacidad de este partido para canalizar políticamente la representación de los movimientos sociales de larga tradición comunitaria-indígena y sindical-cooperativista en articulación con nuevos actores en contra de la hegemonía neoliberal, el imperialismo y el colonialismo interno.

Durante estos primeros años del siglo XX, las organizaciones económicas campesinas, a través de su organización matriz –la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas– y la RENACC mantuvieron sus acciones colectivas orientadas hacia la promoción económica de sus organizaciones y un perfil político partidario bajo en las movilizaciones sociales. Al mismo tiempo, los líderes de estas organizaciones participaron en los foros sociales mundiales y adhiriendo al lema de que “otro mundo” y “otra economía” son posibles, pasando a considerar su práctica bajo la perspectiva del modelo de “economía solidaria” que se discutía en estos foros.

Con la victoria del Movimiento al Socialismo en las elecciones de 2005, estas dos organizaciones identificaron una oportunidad política para impulsar el proyecto político de economía solidaria y comercio justo y asumieron un nuevo rol de actores políticos. En 2007 se creó la Plataforma Multisectorial de Promoción y Desarrollo de la Economía Solidaria y el Comercio Justo de Bolivia que se definió discursivamente como una alternativa al sistema neoliberal y una estrategia de lucha contra la pobreza. En 2008 se formalizó el Movimiento de Economía Solidaria y Comercio Justo de Bolivia (MESy CJB) que busca posicionar a la economía social y solidaria como la vía para impulsar la economía social-comunitaria del modelo de Economía Plural.

El proceso de cambio del Movimiento al Socialismo

En el marco de los compromisos políticos con los movimientos sociales, el gobierno del MAS lideró la instauración de la Asamblea Constituyente, en agosto de 2006, con la amplia participación de las organizaciones sociales. El tenor de la Constitución y de las nuevas normativas expresan la revaloriza la comunidad en relación a los valores y principios de la vida colectiva en contraposición a los valores y principios del proyecto político neoliberal.

En este nuevo contexto de transformaciones, Bolivia entró en el panorama internacional como el país que reivindicó constitucionalmente la recuperación y fortalecimiento de las formas de gobernanza comunitarias y de principios pluralistas de organización estatal. A nivel económico, el gobierno del MAS emergió como el promotor de un nuevo modelo económico sostenido por los principios de reciprocidad, redistribución y autarquía en coordinación con el mercado. A nivel socio-cultural la opinión pública vinculó la experiencia boliviana a la afirmación de creencias, cosmovisiones, estilos de vida y principios éticos y estéticos propios de las culturas indígenas andino-amazónicas. También se asoció la nueva propuesta política con la apertura de otra ruta de desarrollo en armonía con la naturaleza.

De hecho, este fue un momento de transformaciones simbólicas y políticas radicales con la redefinición del horizonte de los cambios deseables y posibles. A nivel nacional se trastocó radicalmente los referentes simbólicos de la comunidad política y los principios legitimadores de ciudadanía. Proceso que ocurrió a través de la introducción de un nuevo vocabulario en los discursos políticos y la normativa nacional como el vivir bien, la madre tierra, el pluralismo político y económico, la comunidad y la solidaridad.

El campo político también se transformó con el incremento de actores políticos de ascendencia popular, campesina e indígena en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, y la instauración de nuevos referentes de identidad colectiva. Los impactos subjetivos de la revalorización política y simbólica de lo popular, indígena y campesino fueron profundos. Los sectores populares se sintieron reivindicados como individuos y colectividades en una sociedad estructurada por persistentes y profundos clivajes étnicos y de clase. La identificación con la historia personal de Evo Morales y con las rupturas sociales que él simboliza, incluyendo la desnaturalización de prácticas y discursos discriminadores y excluyentes, fue transcendental.

A esta fuerza simbólica, encarnada físicamente por los nuevos representantes políticos y reforzada por los contenidos de los discursos oficiales y los nuevos espacios de interlocución con el estado, se sumó la ascensión de una nueva clase media de origen popular e indígena en un contexto excepcional de crecimiento económico, impulsado fuertemente por el alza de los precios internacionales de las materias primas y, en específico, de los hidrocarburos, minerales y alimentos.

El salto de los recursos financieros disponibles en la economía boliviana entre 2006 y 2014 fue exponencial en relación al periodo anterior (1996 y 2005). Para tener una idea, los gastos e inversiones públicas de un año de gestión del gobierno de Evo Morales correspondieron en promedio a cuatro años del periodo anterior. Alrededor del 50% del presupuesto público fue generado por recursos provenientes de la exportación de hidrocarburos y minerales, indicando la profundización de la dependencia del estado de las rentas de los sectores extractivos.⁶

El producto interno bruto (PIB) creció entre 2006–2012 a un promedio anual de 4,5%, en tanto el PIB per cápita lo hizo en un 2,9%. Este desempeño se explica en gran medida por la mejora de los términos de intercambio de las materias primas, pero también por una mayor demanda interna (capacidad de compra de la población) impulsada por los importantes incrementos en el gasto e inversión pública. La inyección de recursos en la economía desde el estado ocurrió principalmente a través de obras públicas, compra de insumos de capital para las empresas estatales, expansión del empleo en las entidades públicas, profundización de políticas redistributivas especialmente transferencias monetarias (bonos), subsidios de gasolina, gas domiciliario y energía eléctrica y, fondos de transferencia directa a las comunidades

6 Para un análisis de las políticas públicas en el período 2006-2013, consultar Wanderley, 2013.

territoriales como el Fondo Indígena.

Otras medidas como el incremento del salario mínimo nacional, el establecimiento de un techo en los sueldos de la administración pública y la implementación del doble aguinaldo contribuyeron a los profundos cambios en la dinámica del mercado de trabajo en este periodo: incremento del empleo menos calificado principalmente en servicios, comercio, construcción y transporte, la disminución del desempleo, el incremento de los ingresos reales de los trabajadores menos calificados y la disminución de los ingresos reales de los trabajadores más calificados. (Wanderley, 2016) Todos estos factores explican la disminución de la pobreza y de la desigualdad medida por el coeficiente de Gini en este periodo. Estos resultados sociales de signo positivo en el corto plazo se dieron, además, en un contexto de excepcionales indicadores macroeconómicos que merecieron aplausos de organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

El modelo de economía plural

Pese a los resultados sociales y económicos positivos de estos diez años, no se avanzó un nuevo modelo de economía plural y post extractivista. Desde una perspectiva de largo plazo, es importante indagar sobre los cambios estructurales del patrón de desarrollo para sostener las políticas redistributivas, el incremento del empleo y la capacidad de compra de la población, especialmente en contextos de retracción de los precios internacionales de las materias primas, como está ocurriendo ahora. Igualmente, importante es indagar en cómo se aprovechó el contexto de bonanza para promover la capacidad productiva del país, principalmente de bienes de primera necesidad como alimentos. Y correlativamente, preguntar si se implementaron políticas adecuadas para fortalecer la economía agraria familiar, asociativa y comunitaria campesina e indígena en el marco de un modelo de economía plural.

En respuesta a estas indagaciones y con base en los análisis sobre las políticas efectivamente implementadas y los resultados logrados en estos diez años, la primera constatación es la baja reglamentación de las normativas referidas a la economía comunitaria y la economía solidaria. Estas normativas no sólo se quedaron en el papel como también abrieron un campo de conflicto entre las organizaciones sociales y económicas movilizadas por otra economía. Proceso que inhibió el debate político y espacios de deliberación sobre las políticas públicas para avanzar en la economía plural.

La segunda constatación se refiere al modelo de crecimiento económico que efectivamente fue impulsado. El gasto y la inversión pública han priorizado el sector extractivo (hidrocarburos y minería) por encima de los otros sectores económicos. En términos relativos, la inversión pública en el sector hidrocarburífero fue ascendente, mientras descendió en el sector agropecuario y manufacturero. En general, el gasto y la inversión pública han aumentado, pero concentrándose en grandes proyectos de infraestructura en los sectores extractivos, a la vez que el grueso del gasto social se redistribuyó vía bonos monetarios y gasto corriente (salarios) antes que mediante sistemas institucionales de protección social (sistema público de salud, de educación y de seguridad social de largo plazo). Por lo tanto, se implementó un modelo extractivista-redistributivo con la ascendencia del rol del estado en coordinación con empresas multinacionales.

Como se ha mencionado anteriormente, los ingresos estatales tienen como fuente principal los excedentes generados en las actividades extractivas (también priorizadas por los gastos e inversión), antes que los impuestos (en los que prevalecen los indirectos, que reproducen las desigualdades). Tomando en cuenta que los principales yacimientos se encuentran en territorios comunitarios e indígenas, además de la fuerte dependencia de los precios internacionales, esta base de sustento de financiamiento público tiene graves implicaciones sociales, políticas y económicas, en el marco del respeto por los derechos colectivos de los pueblos indígenas y la sostenibilidad ambiental. (Wanderley, 2013; Radhuber, 2014)

La substitución parcial de la inversión extranjera por la inversión pública en el sector hidrocarburífero después del proceso de nacionalización en 2006 es también cuestionable en otros sentidos. Considerando el alto riesgo de las inversiones en este sector y su bajo eslabonamiento con los otros sectores económicos, la priorización de la inversión pública en la explotación de hidrocarburos no ha generado mejoras en los tejidos económicos donde está la mayoría de los trabajadores. Decisión que, además, afectó la inversión en el sector agropecuario que sigue como principal generador de empleo, aunque con tendencia a la baja debido a la migración campo-ciudad y a la reconversión de agricultores y productores rurales en comerciantes, transportistas, albañiles

y mineros en trabajos informales.⁷

Efectivamente y esta es la tercera constatación, la producción agricultura campesina e indígena fue la más afectada en los últimos años. No solo la producción nacional campesina no creció para responder al incremento de la demanda interna de productos alimentarios sino, al revés, retrocedió. Productos que antes tenían capacidad de autoabastecimiento como frutas y legumbres, son crecientemente importados. (Colque, Urioste y Eyzaguirre, 2015). Estos datos ratifican la idea –ampliamente compartida actualmente– que durante este periodo se ha profundizado un problema estructural de Bolivia: la persistencia de su patrón de acumulación fundado en actividades extractivas de recursos naturales no renovables escasamente articuladas con las actividades generadoras de empleo, y dependientes de variables exógenas proclives a tendencias cíclicas. Proceso que no transformó la histórica tendencia del país a la generación de trabajo inestable, de baja productividad y al margen de la protección social.⁸

La cuarta constatación es que el gobierno del MAS promovió principalmente la supremacía de la economía estatal, con base a la hipótesis de que el lugar secundario del estado durante el periodo neoliberal fue la causa del limitado desarrollo productivo del país. Esta idea desembocó en la ampliación de la economía estatal vía procesos de nacionalización y creación de empresas públicas en un amplio espectro de sectores económicos. Todavía no se termina de aclarar de manera explícita el rol de la economía socio-comunitaria y cooperativa en relación a la economía pública, al mismo tiempo que se asiste a la consolidación de alianzas políticas y económicas entre el gobierno y parte del empresariado tradicional (especialmente del sector financiero y agroindustrial) y de actores emergentes de la economía privada popular, sobre todo en los sectores de servicios, transporte y comercio no vinculados a la producción.

En cuanto a las políticas microeconómicas para la expansión de la economía

7 En la última década se observa la disminución de la ocupación en la agricultura, pecuaria, pesca y minería; y el incremento continuo de la participación en servicios, comercio y transporte. El empleo generado en la manufactura no varió significativamente; las mujeres siguieron ocupadas en el comercio y los servicios, pasando del 49% en 2001 a casi 60% en 2011, mientras los hombres lo hicieron del 42% al 55%. El 91,5% de los nuevos emprendimientos auto-creados -entre 2008 y 2013- son unipersonales y constituyen actividades próximas a la subsistencia.

8 Pese a la tendencia al incremento de la cobertura de la seguridad social de corto y largo plazo en los últimos diez años, el 65% del total de la población boliviana estaba excluida de la seguridad de corto plazo en 2010, y el 71,46% de la población ocupada no está afiliada a un fondo de pensiones (seguridad de largo plazo) en 2011.

plural hay que señalar que el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural (MDPyEP) –entidad responsable de fortalecer la institucionalidad de la economía plural, y de fomentar la agroindustria, producción de alimentos, artesanía, manufactura, industria y turismo– no ha promovido políticas integrales de desarrollo productivo más allá de la agroindustria.

El Plan Sectorial de Desarrollo Productivo con Empleo Digno, en coordinación con el Ministerio de Trabajo, define dos principios orientadores de políticas de promoción productiva: (i) ampliación de la participación del estado como agente directo en la economía, a través de empresas públicas y mixtas, y (ii) redistribución de la riqueza a través de la ampliación del consumo social y el control de la inflación. En concordancia con el primer objetivo, las empresas públicas se convirtieron en el principal instrumento de política pública y no se otorgó atención ni recursos al fomento de un tejido productivo plural, a través de servicios y agencias de desarrollo, sistemas de innovación y asistencia técnica u otros. En concordancia con el segundo objetivo, se priorizó la regulación de precios y la importación de bienes de primera necesidad (ej. alimentos) antes que la promoción de la producción nacional. Una consecuencia de lo anterior ya fue mencionada: el estancamiento de la productividad, sobre todo en el sector agrario, el deterioro de la producción agroalimentaria y la creciente importación de alimentos básicos y de materias primas para la agroindustria.

Algunos estudios recientes muestran que el modelo de actuación de las empresas públicas no propicia el fortalecimiento de las asociaciones de productores; se evidencia una tendencia a la relación contractual directa con productores individuales, que puede debilitar las asociaciones y acción colectiva en el ámbito productivo. Además, la relación vertical (de arriba hacia abajo) entre empresas públicas, productores individuales y asociaciones está provocando relaciones subordinadas de los grupos “comunitarios” respecto del estado⁹.

Finalmente, para concluir, las funciones otorgadas al MDPyEP sobrepasan su capacidad institucional, dificultando la formación de políticas integradas, más aún en ausencia de otras entidades públicas y privadas de apoyo y fortalecimiento de los tejidos productivos, y de una adecuada articulación entre sí. Esa ausencia termina fragmentando y restringiendo el alcance de las iniciativas públicas.

9 Quino Mamani, 2011; y Ruesgas, 2015.

En breve, desde la mirada de largo plazo no se advierten variaciones en el patrón de acumulación en la Bolivia de los últimos 50 años; la estructura socio-ocupacional sigue marcada por la alta proporción de autogeneración de fuentes de trabajo que no vincula derechos de protección social. Como se puede ver, Bolivia no está en el camino de transformación de las condiciones estructurales de las desigualdades provocadas por el patrón de acumulación extractivista, para ampliar las instituciones solidarias y sostener la reducción de los niveles de pobreza y de exclusión social de los últimos años.

La fragmentación de los movimientos sociales por otra economía

El proceso de cambio que inició con tonos de transformación épica a nivel simbólico y político en una coyuntura excepcional de bonanza económica empezó a presentar problemas a partir de 2010. Un primer evento importante ocurrió en 2011, con el conflicto entre el gobierno del MAS y los pueblos indígenas de tierras bajas en relación a la construcción del tramo de la carretera que atravesará el Parque Nacional Isiboro Sécure (TIPNIS, ubicado en los departamentos de Beni y Cochabamba) y territorio de los pueblos Mojeno, Yuracaré y Chimán. Los pueblos indígenas denunciaron la vulneración de los principios constitucionales de la consulta previa, el consentimiento libre y la autonomía de los pueblos indígenas sobre su territorio y los impactos socio-ambientales negativos de este megaproyecto. La posición intransigente del gobierno a favor de la construcción de la carretera movilizó a buena parte de la ciudadanía que exigió coherencia de parte del gobierno con los compromisos del proceso de cambio.

Este conflicto develó los diferentes proyectos de desarrollo y las contradicciones de los intereses económicos de los actores sociales representados por el gobierno del MAS. Quedó en evidencia que los intereses de los cocaleros, colonizadores, agroindustriales y empresarios del sector petrolero y minero se chocaban con los derechos de los pueblos indígenas y la defensa del medio ambiente. El TIPNIS entra a la historia como el evento que visibilizó las contradicciones entre dos proyectos económicos concurrentes en el partido gubernamental: (i) la superación del modelo capitalista neoliberal y de base extractivista a través del fortalecimiento de la economía social-comunitaria en el marco de la pluralidad económica, la transformación productiva y la sostenibilidad ambiental y (ii) el capitalismo de estado fundado en la profundización del extractivismo (hidrocarburos, minerales y agroindustria) en alianzas con empresarios internacionales y nacionales (tradicionales y de extracción popular).

Los resultados de este conflicto fue la ruptura del Pacto de Unidad con la retirada del apoyo de las organizaciones indígenas –Confederación de Pueblos Indígenas del Oriente Boliviano y el Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyo– al gobierno del MAS y la redefinición del mapa político de los movimientos sociales con la formación de dos bloques: el primero con las organizaciones que apoyan incondicionalmente el gobierno del MAS y el segundo con las organizaciones que quitaron su apoyo.

Un segundo evento importante en este proceso de inflexión y que resultó en el enfrentamiento entre organizaciones sociales y económicas que luchan por el modelo de economía plural, ocurrió a raíz de la elaboración de las normativas referidas a la economía comunitaria¹⁰, cuando se desencadenó una disputa sobre quiénes deberían ser los interlocutores legítimos de la economía social-comunitaria frente al estado para la incidencia en la toma de decisiones y el acceso a recursos públicos, principalmente provenientes del Fondo Indígena.

Estas nuevas leyes establecieron dos conceptos de economía: “economía comunitaria” representada por federaciones y confederaciones político-territoriales versus “economía solidaria” representada por las centrales, plataformas y movimientos de asociaciones y cooperativas de productores. Es así que estas normativas establecieron dos tipos de actores sociales: las Organizaciones Económicas Campesinas (OECAs) y las Organizaciones Económicas Comunitarias (OECOMs). Esta última siendo una categoría que no existía antes de la Ley 144 de 2011.

La principal diferencia entre estos dos actores sociales, siguiendo las nuevas leyes, está en el tipo de membresía de los socios que asumen la gestión de los emprendimientos colectivos. En las OECOMs, la membresía es compulsoria por pertenencia a un territorio y la gestión es asumida por los gobiernos comunales. Esto significa que los socios de los emprendimientos económicos comunitarios son naturalmente el conjunto de la población que vive en un territorio. En las OECAs, la membresía es voluntaria por afinidad de intereses entre personas que deciden formar asociaciones o cooperativas al interior de las comunidades territoriales o entre comunidades y la gestión es asumida por los socios-trabajadores del emprendimiento.

10 Nos referimos específicamente a la Ley 144 de Revolución productiva comunitaria agropecuaria de 2011 y la Ley 338 para la Integración de la agricultura familiar y la soberanía alimentaria de 2013.

La adscripción obligatoria territorial y la asociación voluntaria por afinidad constituyen principios opuestos de membresía y gestión colectiva. En las comunidades, la mayoría de las veces, los campesinos e indígenas están afiliados a ambas estructuras organizacionales y no identificaban conflicto en esta doble membresía. Pese a que estos dos tipos de organizaciones convivieron en los territorios rurales, las nuevas normativas expresaron disputas políticas a nivel nacional sobre cual actor debería ser el elegido como único representante de la economía comunitaria. En realidad, el conflicto se ha generado en la esfera de la política nacional alrededor de la adhesión o no al proyecto del partido oficial y su apoyo incondicional: Las OECOM representadas por organizaciones sociales que apoyan incondicionalmente al partido en funciones de gobierno (MAS) y las OECAS que hasta este momento habían mantenido un perfil político independiente.

De esta manera, la creación de la figura de las Organizaciones Económicas Comunitarias (OECOM's) por la Ley 144 de 2011 pretendía expandir las funciones de los gobiernos comunales (denominados sindicatos agrarios territoriales) desde sus atribuciones sociales y políticas a funciones económicas como emprendimientos comunitarios. Pese a la escasa experiencia organizativa en el ámbito económico, estas organizaciones fueron ascendidas como representantes legítimas de la economía social-comunitaria y, por lo tanto, canalizadoras de los recursos dispuestos directamente para el fortalecimiento de la economía socio-comunitaria vía fondos gestionados directamente por ellas, mientras que las OECAs fueron invisibilizadas.

Es así que las organizaciones matrices de base territorial como la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia y la Federación Nacional de Mujeres Campesinas de Bolivia "Bartolina Sisa" fueron reconocidas como las representantes únicas de la economía social-comunitaria. Mientras tanto las organizaciones matrices de la economía solidaria, como el Movimiento de Economía Solidaria y Comercio Justo y la Coordinadora de Integración de Organizaciones Económicas Campesinas siguieron peleando su inclusión desde sus espacios de representación propia. Disputa que resultó en la aprobación de la Ley 338 de 2013 que las incluyó como otro actor económico de la economía comunitaria.

Lo que se observa en estos diez años es que las organizaciones sociales y económicas populares concentraron sus esfuerzos en disputas sobre quién sería el actor legítimo del nuevo modelo de economía plural bajo un manejo político del partido en funciones gubernamentales con un dudoso compromiso con el

fortalecimiento de un nuevo modelo económico en un marco democrático y pluralista. Hasta ahora, las disputas políticas y semánticas, que se expresan en la distinción entre “economía comunitaria” y “economía solidaria” aparecen más fuertes que las afinidades sociales y la coincidencia de los intereses por el fortalecimiento de otra economía que podrían unir a los diferentes actores sociales y económicos.

Consideraciones finales

La construcción del nuevo andamiaje normativo, desde 2006, abrió oportunidades para fortalecer la economía plural, aunque dejando importantes dudas conceptuales sobre pluralismo, economía solidaria y comunitaria, el mercado, el rol del estado. De igual manera, las nuevas normativas no fueron reglamentadas y traducidas en políticas públicas integrales. Además, su elaboración abrió campos de conflicto al no otorgar igual estatus al conjunto de los actores económicos de la economía social, solidaria y comunitaria. Esto tuvo efectos sobre las acciones colectivas y la disposición para generar consensos sobre intereses compartidos, más allá de las disputas políticas coyunturales. Proceso que debilitó el debate democrático y plural sobre las políticas económicas para promover el nuevo modelo de economía plural.

Por otro lado, se ha visto un escenario marcado por la disociación entre la gestión de la política económica y los marcos normativos que promueven la economía plural y sus formas. La continuidad de políticas macroeconómicas neoliberales y la priorización de los sectores extractivos (hidrocarburos, minería y agroindustria) por encima de los sectores productivos asociativos, comunitarios y familiares no fueron objeto de debates públicos y, por lo tanto, se achicó los espacios de discusión sobre el modelo económico que está efectivamente siendo implementado en Bolivia por parte de los mismos actores sociales y económicos.

En el tercer mandato del presidente Evo Morales (2015-2019), se puede afirmar que el primer proyecto económico (superación del modelo capitalista neoliberal y extractivista y fortalecimiento de la economía social-comunitaria) es el perdedor en la pugna política que todavía marcó los primeros años del gobierno del MAS. La victoria del segundo proyecto (capitalismo de estado con base extractivista y alianzas con el sector privado tradicional y emergente) se expresa no solo en los planes de gobierno y las políticas económicas efectivamente implementadas como también en las inversiones y gastos públicos en los últimos diez años.

Pese al escenario político desalentador para los que apostaron por el proyecto político de otra economía con base en los principios solidarios y comunitarios, éste sigue presente en los imaginarios y voces de actores sociales y económicos que lo impulsaron en los últimos treinta años. De igual manera este proyecto está expresado en la Constitución Política del Estado y en un conjunto de normativas, pese a las contradicciones discursivas; ofreciendo una plataforma jurídica para seguir la pugna política en su defensa.

Un conjunto de preguntas surge de la experiencia boliviana reciente cuya particularidad está en las tensiones y contradicciones entre cambios simbólicos profundos, cambios políticos significativos y continuidades en la orientación de las políticas económicas y sociales. La experiencia boliviana reciente nos obliga a replantear la reflexión crítica, académica y política más allá de la lucha simbólica y discursiva contra la ideología neoliberal. Urge redefinir las preguntas y los marcos analíticos para explicar el proceso vivido, las relaciones entre el poder instituido y los movimientos sociales, entre discurso y práctica política y así ampliar la complejidad de los desafíos que enfrentan los horizontes de transformación ética y política hacia otra economía.

El análisis también advierte una paradoja: si bien las economías comunitaria y solidaria fueron desplazadas a los márgenes del modelo de crecimiento económico boliviano efectivamente promovido por el gobierno, se ha mantenido el apoyo político de parte de los actores sociales que defienden los principios plurales de la economía. Esto indica que la lucha continua por el redireccionamiento de las políticas públicas en el nuevo mandato.

La reconfiguración del campo político de los movimientos sociales en Bolivia da pistas de las debilidades que enfrentan los movimientos sociales que promueven otra forma de economía. Se observa pugnas políticas entre representantes de las organizaciones matrices del movimiento sindical agrario e indígena por un lado y de las asociaciones de productores identificados con la economía solidaria y comercio justo. Pugnas políticas que no necesariamente tienen correlatos con las experiencias y visiones de los actores sociales de base. Sin embargo, las diferencias en el campo de la disputa política en el escenario nacional se sobreponen a las experiencias económicas e inhiben debates públicos sobre las alternativas económicas deseadas y posibles desde los espacios territoriales locales.

Referencias bibliográficas

Albó, X. (1999). *Raíces de América. El mundo aymara*. América Unesco. Madrid: Alianza.

Colque, G., Urioste, M y Eyzaguirre, J.L. (2015). *Marginalización de la agricultura campesina e indígena*. La Paz: Fundación Tierra.

Condori Laruta, G. 2003. Experiencias Comunicacionales de la Asociación de Radioemisoras Aymaras de La Paz, en Ticona, E. (coord.) *Los Andes desde los Andes*: Aumaranaka, Qhichwanakana Yatxatawipa, Lup'iwipa. La Paz: Yachaywasi.

Hillenkamp, I. (2014). *La economía solidaria en Bolivia entre mercado y democracia*. La Paz, Cides-Umsa, colección 30 años.

Moller, E. (1986). *El Cooperativismo como proceso de cambio. De la comunidad tradicional a la cooperativa moderna*. La Paz: Editorial Los Amigos del Libro.

Quino Mamani, E. M. (2011). *Evaluación del Decreto Supremo 0225 creación de la empresa boliviana de almendra y derivados-, como política pública para la Amazonia de Bolivia, y de sus efectos entre los actores primarios de la cadena productiva de la castaña*, tesis de maestría. La Paz: CIDES-UMSA.

Radhuber, I. M. (2014). *Recursos naturales y finanzas públicas. La base material del Estado plurinacional de Bolivia*. La Paz: Plural Editores / OXFAM.

Rivera, S. (1992). *Ayllus y proyectos de desarrollo en el norte de Potosí*. THOA. La Paz: Aruwiwiri.

Ruesgas Requena, G. (2015). *EMAPA y el modelo de agricultura por contrato en la producción de trigo: dos estudios de caso en Cochabamba y Tarija*, tesis de maestría. La Paz: CIDES-UMSA.

Wanderley, F., Sostres, F. y Farah, I. (2015). *La economía solidaria en la economía plural. Discursos, prácticas y resultados en Bolivia*. La Paz: CIDES-UMSA. Disponible: <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>

Wanderley, F. (2013). *¿Qué pasó con el proceso de cambio? Ideales acertados, medios equivocados y resultados trastrocados*. La Paz: CIDES-UMSA. Disponible: <https://cides.academia.edu/FernandaWanderley>

Wanderley, F. (2016). *¿Qué cambió en el mercado de trabajo para hombres y mujeres en Bolivia? (2001-2011)* en Umbrales n. 28. La Paz: CIDES-UMSA.

LA EXPERIENCIA BOLIVIANA Y LA ORGANIZACIÓN COMUNITARIA Y COOPERATIVA EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA PLURAL

Gabriel Loza Telleria¹

Resumen/*Abstract*

El autor sostiene que, a diferencia de lo que postula el Modelo de Economía Plural, el proceso de avance en la realidad boliviana es desigual, dado que, por una parte, se ha centrado en la nacionalización y en las empresas públicas, y, por otra, se asienta en la forma de organización cooperativa en el sector minero y en el sector informal de la economía, relegando la economía solidaria, en un contexto con alta desprotección social, informal y capitalista. No se observan avances en un socialismo comunitario, puesto que el peso y la importancia de la comunidad campesina se ha mantenido relativamente igual con relación a los gobiernos anteriores, salvo la economía campesina de la coca, basada en pequeños propietarios y escasa tradición comunitaria.

Palabras clave: Economía Social Solidaria, Economía Plural, Nacionalismo, Empresas Públicas

THE BOLIVIAN EXPERIENCE AND THE COMMUNITY AND COOPERATIVE ORGANIZATION WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PLURAL ECONOMY

The author argues that, unlike what postulated Model Plural Economy, the process advance in the Bolivian reality is uneven, since on the one hand, has focused on nationalization and public enterprises, and, on another, sits in the form of cooperative organization in the mining sector and the informal sector of the economy, relegating the solidarity economy, in a context with high social, informal and capitalist vulnerability. No progress has been made in a community socialism, since the weight and importance of the peasant community has remained relatively unchanged compared to previous governments, except the peasant coca economy based on small landowners and little community tradition.

Keywords: Social Solidarity Economy, Plural Economy, Nationalization and Public Companies

¹ Boliviano, Universidad Católica Boliviana. E-mail: engabolo@hotmail.com

Introducción



De las cinco partes que componen la actual Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia (CPE), a diferencia de anteriores, dedica una cuarta parte a la estructura y organización económica del estado, conformada por dos Títulos y 103 artículos. En el título I de organización del estado, en el Artículo 306, señala claramente: “El modelo económico boliviano es plural”.

No obstante, ello, han surgido al interior del propio Gobierno diversas interpretaciones que apuntan a que el proceso de cambio tiene por objetivo la construcción del socialismo comunitario, pese a que la economía comunitaria es solamente mencionada una sola vez en el artículo 306 de la CPE en la parte relativa a principios. Así, por ejemplo, en la opinión de Rada (2014), el objetivo estratégico del actual proceso debe ser la construcción del Socialismo Comunitario y García Linera (2015), habla de una “nueva economía comunitaria naciente” y que “tiene la llave del futuro”, el cual será, necesariamente “un tipo de socialismo comunitario”, distinto a la sociedad y la economía capitalista.

Todos estos aspectos justifican la necesidad de analizar las características Modelo de Economía Plural aplicado en Bolivia,³ en el contexto de la problemática de la Economía Social y Solidaria, para encontrar que en la realidad hubo un proceso de avance desigual con tendencia a la organización estatal, que pone en cuestión su vigencia. Para tal efecto, en primer lugar, a manera de marco general se presenta el concepto y los principios de la economía plural según la Constitución Política del Estado Plurinacional y la interpretación dominante del Socialismo Comunitario. Con base en la concepción del Modelo de Economía Plural, se examinan los avances efectivos, especialmente en la organización económica estatal y la organización cooperativa minera y, en menor medida, en la organización económica comunitaria. Se termina con las perspectivas, las cuales tienden a consolidar este avance desigual, que posterga a la economía comunitaria, quedando la economía solidaria desprotegida y limitada al sector informal.

3 Un análisis detallado se encuentra en Loza (2013), Bolivia. El modelo de Economía Plural.

Marco general de la economía plural

El concepto de Economía Plural

La Constitución es muy específica sobre el Modelo de Economía Plural, definiéndola claramente, en el Artículo 306, como constituida por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa, las cuales a su vez pueden a su vez constituir entre sí empresas mixtas.

Estrictamente, la CPE define la economía plural en función del régimen de propiedad, como el caso de la forma de organización estatal y privada, correspondiendo a la vez a las llamadas formas de organización comunitaria y social cooperativa un régimen de propiedad privada, en última instancia, aunque esta no sea individual ni divisible, sino asociativa, donde los beneficios se reparten entre los miembros de la comunidad o de la cooperativa.

En la manera como se organiza la producción y la distribución de su producto es que lo comunitario y lo asociativo se diferencian de la forma estrictamente privada. Por tanto, la economía plural es un tipo de economía mixta desde el punto de vista de la propiedad de los medios de producción y de su participación en el mercado. Adicionalmente, la propia CPE permite la constitución de empresas mixtas entre las diferentes formas de organización (Cuadro 1).

Cuadro 1
Estructura de la Economía Plural

Organización Económica Nacional				
Mecanismo de asignación de recursos: Plan y Mercado				
Formas de Organización Económica	Pública	Privada	Comunitaria	Social Cooperativa
Régimen de Propiedad	Estatal	Privada	Privada Tierras comunitarias	Privada asociativa
Organización de la producción	Estatal	Privada	Comunitaria Reciprocidad Solidaridad	Asociativa solidaridad
	EMPRESAS MIXTAS			
Sectores		OE campesina Gremial Artesanal MiPYME		

Fuente: Elaboración propia con base en la CPE.
Nota: MiPYME; micro, pequeña y mediana empresa.

Adicionalmente, la Constitución dentro de la Sección IV de Políticas Sectoriales, señala que el Estado protegerá y fomentará a los siguientes sectores:

- Organizaciones económicas (OE) campesinas y las asociaciones de organizaciones de pequeños productores urbanos y artesanos.
- El sector gremial, el trabajo por cuenta propia y el comercio minorista.
- La producción artesanal.
- Las micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales.

Menciona a la organización económica campesina, como si fuera diferente a la organización comunitaria, aunque se refiere a ella como parte de los sectores beneficiados con políticas económicas sectoriales, en función del tamaño de la unidad productiva. Las asociaciones de pequeños productores, el sector gremial, artesanal y la micro y pequeña empresa, en la práctica, forman parte del sector informal de la economía boliviana.

Por último, la CPE, en el Artículo 313, define una “organización económica nacional”, que tiene los siguientes propósitos de carácter:

- Generación del producto social.
- La producción, distribución y redistribución justa de la riqueza y del excedente económico.
- La reducción de las desigualdades de acceso a los recursos productivos.
- La reducción de las desigualdades regionales.
- El desarrollo productivo industrializador de los recursos naturales.
- La participación activa de la economía pública y comunitaria en el aparato productivo.

En esta disposición la Constitución menciona a la “economía” pública y comunitaria, pero solo en cuanto a su participación en el aparato productivo.

Por otra parte, la CPE establece a la planificación como el mecanismo de asignación de recursos, pero no prohíbe el mecanismo de mercado puesto que ni lo menciona. Establece que el gobierno debe presentar el Plan de Desarrollo Económico y Social a la Asamblea Legislativa Plurinacional (Art. 172), el carácter integral y participativo de la planificación: (Art. 316) y dispone que el estado garantizará la creación, organización y funcionamiento de una entidad de planificación participativa que incluya a representantes de las instituciones públicas y de la sociedad civil organizada (Art 317).

Principios: interés individual versus interés social

La visión de la economía plural no es un enfoque basado en la hegemonía del capitalismo, la propiedad privada y el libre mercado salvaje ni tampoco es un enfoque basado exclusivamente en la lucha de clases y el socialismo estatista, sino es una visión pluricultural, plurinacional y anticolonial.

Diferencia claramente entre liberalismo (individualismo) y colectivismo (estatismo), puesto que establece muy claramente que “la economía social y comunitaria complementará el interés individual con el vivir bien colectivo” (Art. 306). Además, establece los principios de esta coexistencia o convivencia entre las distintas formas de organización económica, como son los principios de complementariedad, reciprocidad y solidaridad, distinta a los modelos solamente basados en el principio de la competencia.

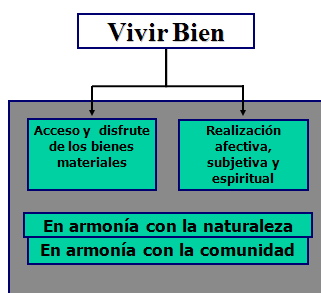
El concepto de “economía social y comunitaria”, por tanto, aparece en la CPE referida no a las formas de propiedad ni mecanismos de asignación de recursos, sino estrictamente referida a los principios y valores. Sería equivalente a una “ascesis puritana” o “espíritu” como Max Weber decía del capitalismo,

definiéndolo como aquellos hábitos e ideas que favorecen el comportamiento racional para alcanzar el éxito económico.

El concepto de desarrollo inmerso en el Plan Nacional⁴ y que esta sintetizada en la frase Vivir Bien, está más relacionado con el enfoque del “otro desarrollo” de la economía social y solidaria (Gráfico 1). El concepto del Vivir Bien tiene dos motivaciones simultáneas: el lograr el acceso y disfrute de los bienes materiales junto con la realización afectiva, subjetiva y espiritual. Este enfoque se alinea con el de Amartya Sen (2000), quien criticó el enfoque neoliberal del bienestar material individual (utilitarismo) que conducía automáticamente al bienestar social y nacional y que solo ponía énfasis en el acceso a bienes y servicios. Postula, por el contrario, que el acceso a bienes y servicios es un medio para alcanzar un plan de vida o una realización individual plena.

El concepto de *Vivir Bien* plantea además que el acceso material y la realización individual se sujeten a dos condiciones; armonía con la comunidad y armonía con la naturaleza.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia con base en el Plan Nacional de Desarrollo (2006-2011).

La elección colectiva trata de la estrecha relación entre objetivos de la política social y las aspiraciones y preferencias de los miembros de una sociedad. Este enfoque permite superar el conflicto entre valores individuales y elección social.

4 Publicado en la Gaceta Oficial de Bolivia (2007).

Socialismo Comunitario

Antes y después de la nueva CPE se postuló un “socialismo comunitario como alternativa al capitalismo” como plantea Samanamud (2010), o la economía social y comunitaria como “formación económica, contenido, sentido y direccionalidad de la economía plural” como conceptualiza Prada (2010). El núcleo de esta propuesta sería entonces una lógica económica no capitalista, centrada en el valor de uso, reapropiación social del excedente y reproducción ampliada de la sociedad, es decir como alternativa a la lógica capitalista, valor de cambio, apropiación privada del excedente y acumulación capitalista ampliada.

El Socialismo Comunitario en García Linera (2010: 7 y 8), señala que “La nueva Constitución define un proceso largo al final del cual está el socialismo comunitario que, previamente tiene que atravesar un período de transición” y que “cuando hablamos de socialismo comunitario, hablamos de algo distinto, podemos llamarle comunitarismo o buen vivir, pero en el fondo estamos hablando de algo distinto a la sociedad capitalista”.

De Alarcón (2010: 1), señala que el concepto de socialismo comunitario “generalmente se entiende que se trata de forma de socialismo –lo que en sí mismo precisa ya una definición– pero lo comunitario suele quedar en abstracción” ...” El tema de la ambigüedad en la definición, no es, sin embargo, un tema casual. Al ser una realidad a construir, el socialismo comunitario no tiene un contenido específico, previamente determinado o, si se quiere, es un concepto a construir”. No obstante, concluye: “En su carácter más genérico y esencial, podría pensarse que el socialismo comunitario es la forma que asume la lucha contra el capital teniendo como horizonte y como medio de realización las formas comunitarias”. (De Alarcón, 2010: 10)

De Alarcón (2010: 15), con base en el, pensamiento del Vicepresidente Álvaro García Linera señala que:

“... la condición material, que no es sino el potenciamiento de las formas productivas comunitarias y por formas productivas comunitarias estamos entendiendo no sólo a las comunidades agrarias sino a todas aquellas estructuras que contengan notas de la forma comunidad en el ámbito urbano (esquemas asociativos familiares, barriales, zonales, sectoriales, etc.). Queda claro que las formas comunitarias, aun en el marco del dominio y vigencia del

capitalismo, aun subsumidas al capital, conllevan en su interior tendencias emancipadoras. Potenciarlas desde el Estado, formular políticas para multiplicarlas en todo el territorio nacional es contribuir a crear la condición material no sólo de la destrucción del Estado sino de la liberación del trabajo”.

Lo comunitario para García Linera (1988) es el germen del socialismo, de acuerdo con lo que concluye De Alarcón (2010: 4):

“Pero, en todo caso, lo que más importa de las 3700 comunidades censadas en 1950 no es tanto la forma de propiedad de la tierra, sino el trabajo cooperativo y combinado, que posibilita. Esto es lo que más le importa a Marx y, en general, lo que más importa a las condiciones de la Revolución Socialista en el país, pues ese – trabajo colectivo y combinado– podrá convertirse en la base de la producción y apropiación colectiva que representa el socialismo”.

A diferencia de la izquierda tradicional, sostiene que, para llegar al socialismo, no es necesario pasar por la disolución de la comunidad y que la potencialidad de la comunidad radica en el carácter del trabajo que desarrolla. El salto cualitativo en la formulación de García (2009), es contraponer la forma civilizatoria del valor, propia del capitalismo, a la forma comunidad, que no es sino la proyección del *ayllu* universal como nueva forma de socialidad.

Recientemente García Linera (2015: 3-4) hizo algunas apreciaciones señalando que “socialismo...es la vieja economía capitalista aún mayoritaria, asediada por la nueva economía comunitaria naciente” y que “en el socialismo coexisten muchas formas de propiedad...Pero que hay solo una propiedad y una forma de administración de la riqueza que tiene la llave del futuro: la comunitaria”.

La participación del estado en la economía y el sector privado

El tamaño del estado en la economía

Medir la presencia del estado en la economía no es una tarea fácil y mucho más hacerlo comparable con otros países. Se podría utilizar el PIB por el lado del gasto y obtener la importancia o tamaño del consumo y la inversión pública. Así, para 2013 la incidencia del Consumo Público fue de 13,9% del

PIB y por el lado de la Formación Bruta de Capital se estima una participación del 10,4% de la Inversión Pública, lo que da un 24,2% del PIB, solo superior en 2 puntos porcentuales al nivel del gasto en 2005 que fue de 22,1%.

La otra forma sería medir la presencia del estado en la actividad económica, pero el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) no diferencia entre empresas públicas y empresas privadas, por lo que una estimación gruesa, suponiendo la presencia estatal en hidrocarburos (4%), en minería y metalurgia (1,6%), en transportes (3,5%), electricidad (0,5%) en comunicaciones (0,5%) y en los servicios financieros (0,4%), daría un 12,4%, de presencia estatal directa para 2013.

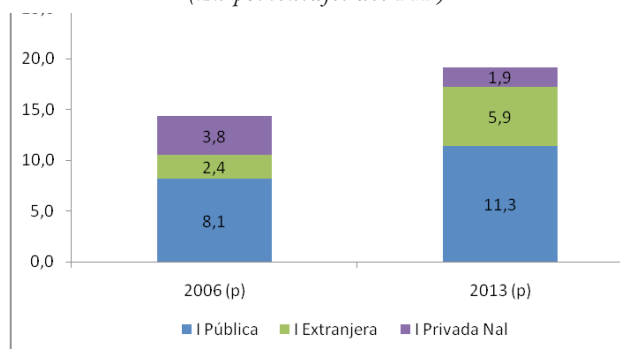
Otro indicador se refiere al peso de las empresas públicas en el gasto fiscal total. Así, el total del gasto de las empresas nacionales respecto al PIB en 2013 fue de 30,4%, después de subir desde 1,3% en 2005. Sin embargo, llama la atención el mayor componente del gasto corriente (27,2% del PIB) en comparación al gasto de capital (3,2% del PIB).

El comportamiento de la inversión pública, privada nacional y extranjera

El rol de la inversión pública en el desarrollo económico es uno de los factores que diferencia el modelo actual del modelo neoliberal que privilegió la inversión directa extranjera (IDE), incluso en desmedro de la inversión privada nacional. En la literatura económica hubo un marcado sesgo en contra de la inversión pública y además era más fácil de contraer o cortar que el gasto corriente en los programas de ajuste estructural.

En el periodo 2006-2013 subió la participación de la inversión pública en el PIB, de 8,1% a 11,3%, se recuperó moderadamente la IDE de un 2,4% a 5,9% en 2013, pero se observa una declinación de la inversión privada nacional de un 3,8% en 2006 a 1,9% en 2013. La gran diferencia está en la composición total de la inversión (Gráfico 2).

Gráfico 2
Comportamiento de la inversión pública,
privada nacional y extranjera
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y del Banco Central de Bolivia.

La IDE que había tenido en 1999 una participación en el total invertido de 63,6% cae en 2013 a un 30,9%, en cambio la inversión pública aumentó en 16 puntos porcentuales hasta representar el 59,3% de la inversión, mientras que la inversión privada nacional de una baja incidencia llegó a representar un 9,8% del total en 2013.

La tendencia a la nacionalización y estatización

A partir de 2006, con el Gobierno del Presidente Evo Morales, se profundiza el proceso de nacionalización de los hidrocarburos. Así, mediante DS 28701, de mayo de 2006, se establece que las empresas petroleras están obligadas a entregar en propiedad de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) toda la producción de hidrocarburos. Se nacionalizan las empresas Chaco S.A, Andina S.A, Transredes SA, Petrobras Bolivia Refinación SA y Compañía. Posteriormente se nacionaliza la Compañía Logística de Hidrocarburos Boliviana S.A y la empresa AIR BP Bolivia SA ABBSA.

Se amplía la nacionalización al sector minero con la Empresa Huanuni, se autoriza a la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) a participar en toda la cadena productiva minera, se nacionaliza el Complejo Metalúrgico Vinto y el Centro Minero de Colquiri. En el sector de energía eléctrica se nacionalizaron las empresas de electricidad en Cochabamba (ELFEC), La Paz (Electropaz), en Oruro (ELFEO) y la Empresa Transportadora de Electricidad (TDE). En el servicio de agua, la empresa Aguas del Illimani y en

telecomunicaciones la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y, por último, la nacionalización de los Servicios Aeroportuarios Bolivianos (SABSA).

En 2013, la inversión de las Empresas Públicas fue de \$US 994,9 millones, 25,6% por encima del registrado en 2012, representando el 26,3% de la inversión total. La inversión realizada por este nivel institucional es el que viene dando impulso a la inversión en el área productiva. En 2005, en valor era de \$US 98 millones y representaba el 16,3% de la inversión pública total.

En la gestión 2005, sólo 6 empresas públicas nacionales estaban en operación, con la nacionalización y la mayor participación del estado en la economía; en 2013 el número de empresas en operación llegó a 23, distribuidas en diferentes rubros, como hidrocarburos, minería, energía eléctrica, comunicaciones, alimentos, textiles y servicio aéreo, entre otros. De las 23 empresas públicas, 11 presentan utilidades, pero el 95% del total de utilidades corresponde a la empresa de YPF.

La economía comunitaria y la economía plural

La Nueva Constitución establece que el estado promoverá y protegerá la organización económica comunitaria, que comprende los sistemas de producción y reproducción de la vida social, basada en los principios y la visión de “las naciones y pueblos indígena originario y campesinos” (Art. 307).

En los diferentes trabajos sobre el tema comunitario se habla de comunidad, economía y empresa comunitaria en forma indistinta, sin embargo, es mejor precisarla como forma de organización económica, y más propiamente tal como un régimen de propiedad, como plantean Muñoz y Chiroque (2009).

Lo comunitario visto como una sociedad y una economía aparecen como alternativa al capitalismo, mientras como forma de organización económica ha coexistido y combinado desde la colonia, junto con formas feudales como las haciendas, y con formas capitalistas de producción. Ha adoptado diversos elementos del mercado, como los precios y utilidades, por lo que prácticamente no sería una alternativa al capitalismo sino funcional al sistema. Según la Fundación Tierra (2013: 20): “El mercado se ha convertido en el principal factor que determina tanto el uso de la tierra como los patrones de consumo alimentario, indistintamente del tipo de propiedad de la tierra”.

Sin embargo, no están claras las dificultades para su relacionamiento al exterior de la comunidad, como señalan Muñoz y Chiroque (2009), porque una cosa es adecuarse a la lógica del capitalismo y otra a la lógica del mercado. Entendiendo que, según Núñez del Prado (2009: 4) “intercambio mercantil y mercado son instituciones económicas previas al capitalismo y no equivalentes a la teología y fundamentalismo de mercado, lo que el capitalismo y la modernidad se apropiaron haciendo creer que es privativo y exclusivo de sus estructuras”.

En el sentido estricto, la forma de organización comunitaria es históricamente una forma de producción de la economía campesina localizada en el ámbito rural, en que combina formas de propiedad privada familiar con usos comunitarios. Combina un uso privado y acumulación del excedente con la redistribución de este excedente por diversos mecanismos generados principalmente a través del mercado.

En los avances en la gestión del Presidente Evo Morales está la Ley 144 de la Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria, en la cual define la Economía Comunitaria:

“Constituye un modelo de desarrollo que comprende sistemas de planificación, organización, producción, generación de excedentes y su distribución para el bienestar común; basado en la cosmovisión de los pueblos indígena originarios campesinos, comunidades interculturales y afro bolivianas, quienes administran su territorio, recursos y tienen sus propias formas de organización en armonía y equilibrio con la Madre Tierra.”

Con esta definición la confusión sobre economía comunitaria se amplifica al constituirla como modelo de desarrollo, que es un concepto mucho más amplio que abarca políticas de desarrollo, y al asociarla con la planificación, que es un mecanismo de asignación de recursos. Lo más curioso es que no menciona las relaciones con el mercado, solamente la distribución del excedente para el bien común y no sobre su destino para uso familiar o privado.

Adicionalmente con el Artículo 8 de la Ley 144 se introduce un nuevo concepto, el de Organizaciones Económicas Comunitarias (OECOM), constituidas en el núcleo orgánico, productivo, social y cultural para el vivir bien, que en los hechos es una ampliación del concepto inicial indígena originario campesino a las comunidades interculturales y afro bolivianas.

Otro avance es la Ley 300, del 15 de octubre de 2012, “Ley de la Madre Tierra y Desarrollo Integral para Vivir Bien”. Plantea que la Madre Tierra debe generar desarrollo para el pueblo boliviano de manera integral (Artículo 2 y 7.); por tanto, los derechos colectivos de indígenas, originarios y campesinos, los derechos individuales y los derechos de la Madre Tierra son considerados “interdependientes y complementarios”. Propone la “eliminación de la concentración de la propiedad de la tierra o latifundio y otros componentes en manos de propietarios agrarios y empresas, para que se logre una mayor equidad en el acceso a los beneficios de la madre tierra con énfasis en el soberanía y seguridad alimentaria.

Por último, están los avances en materia de Saneamiento y Titulación de Tierras, las que han sido significativos durante el Gobierno del Presidente Morales con relación a las gestiones entre 1996-2005: tres veces en el monto de hectáreas tituladas, cinco veces en beneficiarios y diez veces en títulos emitidos. Un dato interesante es que antes solamente el 10% de las mujeres accedían a la tierra, ahora acceden un 46%, aunque la Fundación Tierra, en Colque et al (2016), señala que la superficie de estas tierras es muy baja.

Si se analiza el avance en el proceso de titulación de las tierras por tipo de propiedad se observan dos periodos. Entre 1953 y 1993, el 40% de los títulos fueron para las empresas, el 21% para la propiedad comunitaria y un 9% para la pequeña propiedad. Entre 2010-2014 cambió a un 13,9% para las empresas, un 27,3% para la propiedad comunitaria, un 14,1% para la pequeña propiedad y 44% para las Tierras Comunitarias de Origen (TCO), según Colque et al (2016: 175).

Por tanto, entre 1996-2015 la estructura de la tenencia de la tierra cambió; 10% para empresas, 26% para campesinos e interculturales, 14% para las Tierras Comunitarias de Origen (TCO) de Tierras Altas y para las TCO de Tierras Bajas el 17%, con un total de las TCO de 31%, quedando un 33% para tierras fiscales (Gráfico 3).⁵

5 La Disposición Transitoria Séptima de la CPE establece que la categoría de Tierra Comunitaria de Origen (TCO) se sujetará a un trámite administrativo de conversión a Territorio Indígena Originario Campesino.

Gráfico 3

**Estructura de la Tenencia de la Tierra
1996-2015
(en millones de hectáreas)**



Fuente: Extraído del Ministerio de Comunicación (2016).

Es decir, ha habido un cambio estructural en materia de titulación de tierras, el que ha dado lugar, en 2015, a un cambio en la estructura de la tenencia de la tierra, con un 57% del total en propiedad de los pequeños productores y comunidades de Tierras Altas y Bajas, disminuyendo las tierras de las empresas privadas y aumentando las tierras fiscales.

Sin embargo, de acuerdo al INE (2015), el Censo Agropecuario 2013 muestra que: “De 34.654.983,7 hectáreas que las UPA (Unidad de Producción Agropecuaria) tienen o trabajan, 84,1 por ciento está bajo el régimen de tenencia en propiedad; 13,0 por ciento, cedida por la comunidad; 1,4 por ciento, en arriendo; 1,2 por ciento, cuidada y 0,3 por ciento, al partir o “partido”.

La crítica de la Fundación Tierra es, que la denominada segunda versión de la reforma agraria boliviana, ha cumplido una parte meritoria de su cometido, pero su continuidad, encarnada y reducida a un simple registro catastral de tierras, no solo es redundante sino regresiva como se concluye en Colque et al, (2016: 224).

Siendo en la práctica difícil de operacionalizar el concepto de economía comunitaria, es más conveniente utilizar el concepto de ‘agricultura campesina e indígena’, como lo hace la Fundación Tierra (2013): “para referirnos a aquellas unidades productivas agropecuarias operadas por familias que están débil pero crecientemente conectadas al mercado de productos agrícolas y precariamente al mercado laboral”. Sin embargo, reconoce la heterogeneidad de sectores que

comprendería, puesto que abarca: “campesinos parcelarios de las tierras altas, pequeños ganaderos tradicionales, originarios de *ayllus* y *markas*, indígenas de tierras bajas, campesinos cruceños, colonizadores andinos, entre otros”.

Un indicador de la importancia de la economía campesina es la participación del sector agropecuario en el Producto Interno Bruto (PIB). La participación del sector ha ido disminuyendo de 10,9% en 2006 a 10% en 2013. El subsector más importante es la producción agrícola no industrial, más asociada al occidente del país, cuya participación disminuyó de 5,1% en 2006 a 4,8% del PIB en 2013 y si se le añade el subsector de la producción de coca, que de 0,39% en 2006 subió a 0,44% en 2013, se tiene una participación del 5,2% del PIB para 2013, menor al 5,5% en 2006. En términos de la ocupación por actividad económica, la agropecuaria en su conjunto concentra el 33,9% de la ocupación total.

En síntesis, la economía campesina con formas de producción comunitaria y familiar tendría máximo una incidencia del 5,2% del PIB, similar a la economía agropecuaria del oriente, muestra una mayor integración al mercado y realiza un proceso de acumulación del plus producto en el contexto de una economía capitalista. En el censo agropecuario, la forma de tenencia de la tierra muestra que 84,1% está bajo el régimen de tenencia en propiedad y solo un 13,0% es cedida por la comunidad.

Los roles y la participación de la producción cooperativa

De acuerdo con la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI y la Recomendación sobre la promoción de las cooperativas de la OIT, 2002 (N° 193), una cooperativa es: “una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática”. Se regula de acuerdo con 7 principios operacionales, a saber: “adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática por parte de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas, e interés por la comunidad”. Se basa en los “valores cooperativos de autoayuda, responsabilidad personal, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, y una ética fundada en la honestidad, transparencia, responsabilidad social e interés por los demás” (CICOPA, 2014: 16).

En 1993 se creó la Confederación Nacional de Cooperativas de Bolivia (CONCOBOL), y según ella: “A la fecha el impacto del sector cooperativo en la economía del país es de aproximadamente un tercio del PIB, de igual manera casi un tercio de la población del país participa en alguna cooperativa”. Sin embargo, no existe ni un censo ni una base de datos del total de cooperativas en el país. El Gobierno del Presidente Evo Morales mediante Ley General de Cooperativas 356 de abril de 2013 establece en su artículo 1:

“La presente Ley tiene por objeto regular la constitución, organización, funcionamiento, supervisión, fiscalización, fomento y protección del Sistema Cooperativo en el Estado Plurinacional de Bolivia, en sujeción a las disposiciones de la Constitución Política del Estado”.

Señala en su Artículo 5 que “La organización económica social cooperativa forma parte de la economía plural y es de interés del Estado Plurinacional, su fomento y protección, para contribuir al desarrollo de la democracia participativa y justicia social”. En el Artículo 6 establece los siguientes principios cooperativos: solidaridad, igualdad, reciprocidad, equidad en la distribución, finalidad social y no lucro.

En el artículo 8 dispone que: “Las aportaciones de las asociadas y los asociados, a las cooperativas, consistentes en efectivo, bienes, derechos y/o trabajo, constituyen propiedad colectiva. El instrumento de trabajo podrá ser de propiedad individual” y en el artículo 14 establece que “Las cooperativas adoptarán el régimen de Responsabilidad Limitada R.L”.

En síntesis, la organización económica de las cooperativas se basa en la propiedad privada con formas de gestión asociativa o de cooperación y un uso del excedente económico por parte de los socios de la cooperativa.

Debido a limitaciones de información, se examinará el sector financiero y minero. En el sector financiero la presencia de las cooperativas y de mutuales en el caso boliviano tiene alta importancia comparado con otros países. Las cooperativas financieras y mutuales tienen una participación relativa del 6,8% del total de depósitos, el 8,3% de la cartera y un poco más alta su peso respecto al patrimonio, de 13,2%. Esta participación por ejemplo es similar en cuanto a depósitos y cartera respecto al banco estatal, el Banco de la Unión, aunque es mayor respecto al patrimonio de acuerdo con la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero-ASFI (2014). La Federación Nacional de Cooperativas de

Ahorro y Crédito tiene un total de 160 cooperativas con 280 mil socios.

La CPE con relación a las cooperativas, dispone que se promueva su organización en actividades de producción. Señala que el estado será responsable de las riquezas mineralógicas que se encuentren en el suelo o subsuelo cualquiera sea su origen, y su aplicación será regulada por la ley. Se reconoce como actores productivos, a la industria minera estatal, industria minera privada y sociedades cooperativas” (Art. 369-I).

Las estadísticas generadas por la Federación Nacional de Cooperativas Mineras (FENCOMIN) muestran un alto potenciamiento del cooperativismo minero, sobrepasando en la actualidad los 65,000 socios y socias cooperativistas, organizados en 11 federaciones departamentales y regionales.

Como explica Michard (2008), inicialmente las cooperativas comprendían a los trabajadores mineros excluidos de la minería estatal y privada, pero posteriormente se desarrollaron, correspondiendo actualmente a dos tipos de modelos. Por un lado, se tiene a las cooperativas grandes, con yacimientos importantes, que aglutinan a varios miles de socios, trabajadores subcontratados, y equipos auxiliares que han logrado acceder a cierto tipo de tecnología y eliminar varios intermediarios, vinculándose directamente con los compradores. Por el otro lado, se encuentran las cooperativas pequeñas con pocos socios que trabajan directamente la mina, con tecnología muy precaria, que deben subalquilar maquinaria y comercializar su pequeña producción mediante una serie de intermediarios.

La importancia de la cooperativa minera se muestra en el Cuadro 2. En términos de empleo el número de trabajadores aumentó, pero su participación relativa disminuyó de 90,2% a 87,8%, debido a la presencia de la minería estatal, que, de una participación nula en 2003, aumentó a 6% del total del empleo en 2013. Al igual que en caso de las exportaciones, que en términos absolutos aumentó de 85,4 a 660,6 millones de dólares entre 2003 y 2013, pero en términos relativos disminuyó, debido al aumento de la presencia estatal de prácticamente cero a 8,9% de las exportaciones mineras.

Cuadro 2
Empleo y Exportaciones
Número de trabajadores y millones de dólares

Actores	2003				2013			
	Trabajadores	PP%	Exportaciones	PP%	Trabajadores	PP%	Exportaciones	PP%
Estatal	117	0,2	0,0	0,0	7902	6,0	273,3	8,9
Mediana Privada	5212	9,4	283,9	76,9	8110	6,2	2149,3	69,6
Cooperativas	49950	90,2	85,4	23,1	114920	87,8	660,6	21,5
Total	55357	100,0	369,3	100,0	130932	100,0	3076,9	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Minería y Metalurgia (2014) y Banco Central de Bolivia.

Es un sector que ha recibido el apoyo del Gobierno del Presidente Morales pese a ostentar niveles de riqueza y utilidades en un proceso explícito de acumulación capitalista basada en sobreexplotación de los trabajadores no socios. Además, las cooperativas mineras suscribieron 42 contratos de asociación con empresas privadas nacionales y trasnacionales, de los cuales “las cooperativas sólo pagan al Estado el 1% de sus ganancias, mientras que las empresas privadas obtienen el 80% de las utilidades y la cooperativa se queda con el 19%”.⁶ En 2009 el gobierno creó el FOFIM, fondo minero de inversión en apoyo a las cooperativas mineras. De los tres impuestos mineros que todas las empresas mineras pagan: la regalía minera, impuesto a las utilidades de las empresas (IUE) y la alícuota adicional al Impuesto a las Utilidades de las Empresas, las cooperativas solo pagan las regalías mineras (\$US 31,8 millones equivalente al 23,6 del total de regalías mineras), estando exentas de los otros impuestos por su “carácter social” como lo estipula la Constitución Política del Estado. El problema es determinar si cumplen esa función social para tener acceso a prerrogativas.

Las perspectivas de la Economía Social, Solidaria, Cooperativa y Comunitaria

El objetivo del proceso de cambio, como dice la CPE, no es eliminar la propiedad privada y construir solamente una propiedad estatista ni tampoco con base en la economía comunitaria campesina constituir un socialismo comunitario, sino de articular una coexistencia y complementariedad entre las distintas formas de propiedad con un rol de dirección del estado, el cual a

6 Declaraciones del Ministro de Gobierno publicadas por Correo del Sur.com. Lunes 7 de abril de 2014.

su vez debe promover la integración y articulación de las diferentes formas de organización económica.

En un sentido restringido, es una economía predominantemente privada desde el punto de vista de la participación del PIB, puesto que la economía pública tendría un peso de 12,4% y la economía comunitaria –familiar una participación de solamente 4,8% del PIB, y la cooperativa un 4%. En cambio, el 79% corresponderá a la formación económica privada propiamente tal.

Cuadro 3
Indicadores de la Economía Plural: 2013
(En porcentajes)

Organización	PIB	Empleo	Exportaciones
Estatal	12,4	4,2	53,3
Comunitario	4,8	22,0	0,0
Privado	78,8	77,3	41,6
Cooperativa	4,0	2,5	5,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos del INE y del BCB.

Con referencia a las exportaciones totales hubo un cambio estructural puesto que en 2005 el 3% correspondía a empresas estatal y el 97% al sector privado, mientras que, en 2013, el 53% corresponde a empresas públicas, 5% cooperativas y el 42% a la empresa privada.

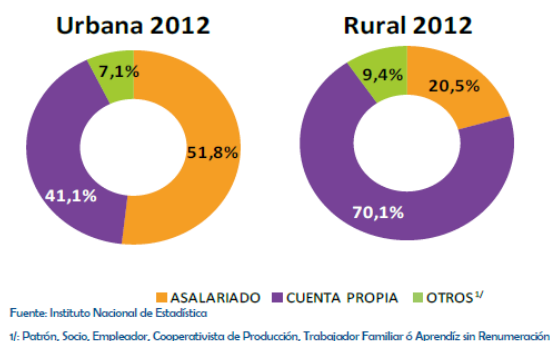
El cambio se da en las exportaciones de hidrocarburos al ser totalmente realizadas por YPFB, puesto que en la minería el 90% corresponde a la empresa privada y en las exportaciones no tradicionales la casi totalidad al sector privado, excluyendo las exportaciones de castaña de la Empresa Boliviana de Almendras EBA.

En términos de empleo, un proxy basado por el peso de la economía campesina tendría un 22% de la población ocupada, la cooperativa un 2,5% y el sector público (200 mil funcionarios en 2013), un 4,2% del empleo total, lo cual muestra que el sector privado participaría con el 77% de la población ocupada.

Por tanto, tanto en términos de incidencia en el PIB, exportaciones como en el empleo, la organización económica privada es la más importante de la economía plural.

La tendencia en la gestión pública ha sido fortalecer la organización económica estatal y en el sector minero el sesgo fue hacia las cooperativas mineras en cuanto a tratamientos preferenciales en materia de otorgación de yacimientos, obligaciones tributarias y créditos financieros. En política económica, la comunidad campesina ha continuado con su peso específico y no se observan cambios estructurales, con excepción de la reciente Ley de Servicios Financieros que tiene por objetivo una mayor inclusión financiera del área rural. El sector privado ha continuado en buenas relaciones institucionales con el gobierno, existe una nueva Ley de Inversiones que tiene por objeto regular las inversiones extranjeras y establecer un tratamiento preferente a las inversiones nacionales privadas y públicas. La política laboral ha sido favorable con el trabajador formal sobre todo en materia de política salarial, con reajustes periódicos del salario mínimo y de incrementos anuales en el salario y en el establecimiento de un segundo aguinaldo.

Gráfico 4
Bolivia: Situación en el empleo según área: censo 2012



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

El problema en Bolivia es la fuerte incidencia del trabajador por cuenta propia; 41% en el área urbana, siendo el sector “otros”, donde está una mezcla de actividades desde el patrón, socio, empleador, cooperativista, trabajador familiar y aprendiz, un 7,2%, da un total de 48% de la población ocupada, quedando la categoría de asalariado un 51,8% (Gráfico 4). El problema del asalariado es que solamente la mitad está incorporada a la actividad formal con beneficios sociales y seguridad social. Así solo un 25% de la población urbana está en una caja de salud pública y un 12% en seguro privado.

El sector informal urbano en Bolivia tiene mucha importancia económica y política. Se estima en un 65% del empleo urbano en 2011, según CEDLA (2012), y comprende:

- Trabajadores por cuenta propia: unipersonales y familiares
- Propietarios de las micro y pequeñas unidades económicas (hasta 5 ocupados)
- Trabajadores dependientes: operarios, ayudantes, aprendices
- Familiares no remunerados
- Trabajadores a domicilio
- Subcontratados

Este sector está al margen de la política tributaria, aunque a través de la microfinanzas tiene acceso al sistema financiero. Tiene una forma de organización asociativa, que le permite formar parte de lo que en Bolivia se denomina Movimientos Sociales, que le facilita participar en las diferentes instancias políticas. Si bien, por un lado, se le llama como parte de la “economía popular y solidaria”, por otro lado, es un sector con alta desprotección social e inestabilidad laboral y con el objetivo del lucro y la acumulación del capital.

En síntesis, el proceso de avance de la Economía Plural es desigual, por una parte, se ha centrado en la nacionalización y la conformación de empresas públicas, es decir en la organización económica estatal. Por otra parte, se asienta en la forma de organización cooperativa en el sector minero y en el sector informal de la economía, cuyas asociaciones forman parte de los Movimientos Sociales y tienen un peso político en el Gobierno y en el Movimiento al Socialismo.

No se observan avances hacia un socialismo comunitario, el peso de la comunidad campesina se ha mantenido relativamente igual, el sector que ha ganado participación es la economía campesina de la coca, basada en pequeños propietarios y escasa tradición comunitaria.

Referencias Bibliográficas

ASFI (2014). *Principales variables del Sistema Financiero*. Noviembre. La Paz.

CEDLA (2012). *Estadísticas sector informal urbano en Bolivia: 2010-2011*. La Paz.

CICOP (2014). *Cooperativa y Empleo: un informe mundial*. Desjardins. COOP.

Colque Gonzalo, Tinta Efraín y Sanjinés Esteban (2016). *Segunda Reforma Agraria: una historia que incomoda*. Fundación Tierra. Segunda Edición. La Paz.

De Alarcón Silvy (2010). "Socialismo Comunitario". *Bolivian Research Review*. Vol. 8. October-November 2010. La Paz

Fundación Tierra (2013). *¿Comer de nuestra tierra? Informe 2012*. La Paz.

García Linera Álvaro (2015). *Socialismo Comunitario del Vivir Bien*. Discurso del Vicepresidente Álvaro García Linera en el Acto de Posesión Presidencial. Enero. La Paz.

(2010), "El Socialismo Comunitario", *Revista de ANALISIS*. Año 3-Número 5. Vicepresidencia del Estado.

(2009). *Forma valor y forma comunidad*. Muela del Diablo Editores. Clacso. La Paz.

(1988). *Las condiciones de la revolución socialista en Bolivia. A propósito de obreros, aymaras y Lenin*. La Paz: Ediciones Ofensiva Roja.

Gaceta Oficial de Bolivia. Decreto Supremo 29272 de 12 de septiembre de 2007. Plan Nacional de Desarrollo (2006-2011).

Instituto Nacional de Estadísticas INE (2015). *Censo Agropecuario 2013. Bolivia*. La Paz.

Instituto Nacional de Estadísticas INE (2014). *Datos relevantes del Censo de Población y Vivienda 2012*. La Paz.

Instituto Nacional de Reforma Agraria (INRA) (2012). *Estado de Saneamiento y Titulación de Tierra*. Octubre. MDRyT. La Paz.

(2010). *La tierra vuelve a manos indígenas y campesinas*. Enero. La Paz.

Ley General de Cooperativas. Ley 356 de abril de 2013. La Paz.

Ley de la Madre Tierra. Ley 300 del 15 de octubre de 2012. La Paz.

Ley de Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria. Ley 144 del 26 de junio de 2011. La Paz.

Loza Gabriel (2013). *Bolivia. El modelo de Economía Plural*. Vínculos. La Paz.

Michard, Jocelyn (2008). Cooperativas mineras en Bolivia. Centro de Documentación e Información Bolivia. Cochabamba. CEDIB.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas MEFP (2014). *Memoria de la Economía Boliviana 2013*. La Paz.

Ministerio de Minería y Metalurgia (2014). *Estadísticas del sector minero y metalúrgico: 1980-2013*. La Paz.

Ministerio de Comunicación del Estado Plurinacional de Bolivia (2016). Informe Presidencial 2006. 2016. La Paz.

Morales Manuel (coord.), Gianotten Vere, Devisscher Marc y Pacheco Diego (2012). *Hablemos de Tierras*. Consultora Sur. Plural. INRA. La Paz.

Muñoz Sandra Chiroque Henry (2009), "La economía comunitaria de la nación aymara". *Otra Economía*. Volumen III. No 5- Segundo semestre.

Núñez del Prado José. (2009). *Economías Indígenas: Estados del arte desde Bolivia y la economía política*. CIDES. La Paz.

Prada Raúl (2010), "Más allá del capitalismo y la modernidad", en *Descolonización en Bolivia*. Vicepresidencia del Estado-BDM. La Paz.

Rada Alfredo. (2014). “Tesis socialista comunitaria”. *Diario Página Siete*. 7 de septiembre de 2014. La Paz.

Samanamud Jiovanny (2010), “Sobre las problemáticas del Pluralismo Económico”, en *Descolonización en Bolivia*. Vicepresidencia del Estado-BDM. La Paz.

Sen Amartya (2000). *Desarrollo y Libertad*. Planeta. Buenos Aires.

MOVIMIENTO DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA DE ECUADOR. CIRCUITOS ECONÓMICOS SOLIDARIOS INTERCULTURALES

Jhonny Jiménez¹

Resumen/*Abstract*

El presente artículo hace referencia a la construcción de los Circuitos Económicos Solidarios Interculturales (CESI), como una herramienta metodológica política para el fomento de sistemas económicos solidarios que promuevan la reproducción ampliada de la vida, en búsqueda del *sumak ally kawsay* (Buen Vivir). Los CESI parten del reconocimiento de la existencia de prácticas económicas ancestrales basadas en la reciprocidad y la redistribución, las cuales están presentes en las diferentes culturas, particularmente en los pueblos andinos. La propuesta de los CESI, al contrario de las cadenas productivas, se construyen en los territorios para satisfacer las necesidades fundamentales de las familias, impulsando prácticas productivas que promuevan el cuidado de la naturaleza, el consumo y la intermediación solidaria. La estrategia de los circuitos es la articulación de diversas prácticas solidarias a través del estímulo de su relación con el mercado y el trabajo en red.

Palabras clave: Circuitos, Economía Solidaria, territorio, consumo solidario, sociedades de mercado, interculturalidad, Buen Vivir (*sumak ally kawsay*).

1 Ecuatoriano. Universidad Central del Ecuador. E-mail: jhonnyjimenez@gmail.com

*SOCIAL MOVEMENT IN ECUADOR AND SOLIDARITY
ECONOMY. INTERCULTURAL CIRCUITS OF
SOLIDARITY ECONOMY*

This article refers to the construction of Economic Solidarity Intercultural Circuits (CESI) as a methodological political tool to promote economic systems that advance solidarity expanded reproduction of life, in search of Good Living (sumak kawsay ally). The CESI based on the recognition of the existence of ancient economic practices based on reciprocity and redistribution, which are present in different cultures, particularly in the Andean peoples. The proposal of the CESI, contrary to the productive chains, are built in the territories to meet the basic needs of families, promoting productive practices that foster care for nature, consumption and solidarity intermediation. The strategy of the circuits is the articulation of various solidarity practices through encouragement of their relationship with the market and networking.

Keywords: Circuits, Solidarity Economy, territory, solidarity consumption,

Presentación



La Constitución ecuatoriana en su artículo 288 establece que el sistema económico ecuatoriano es social y solidario, colocando a la economía solidaria al mismo nivel que la economía pública y privada. El fin es la promoción de un nuevo modelo de desarrollo que la misma constitución denomina *Sumak Kawsay* o Buen Vivir.

Este reconocimiento constitucional es el resultado del esfuerzo de las organizaciones sociales que promueven ancestralmente prácticas económicas solidarias y que por otro lado se han movilizado políticamente para que el estado las reconozca como una nueva propuesta de desarrollo económico, social y político. Para la construcción de esta nueva sociedad basada en la solidaridad y la convivencia entre los seres humanos y el planeta, se plantea que la fuerza de la comunidad a través de su organización genera transformaciones políticas que buscan formas de relaciones más humanas.

Se ha planteado como abordaje conceptual, metodológico y estratégico la construcción de los Circuitos Económicos Solidarios Interculturales (CESI) como mecanismo para la generación de una nueva forma de desarrollo de los territorios que, a diferencia de otras formas de pensamiento económico como el desarrollismo, no se centra en el ámbito económico, sino que interviene en varias dimensiones: ecológicas, sociales, culturales, espirituales y políticas, basadas en los principios de solidaridad, reciprocidad, complementariedad y el cuidado de la vida, buscando satisfacer las necesidades humanas para asegurar la reproducción de la vida.

El presente artículo es un primer intento para contribuir a la conceptualización de los Circuitos Solidarios Interculturales que el Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador (MESSE), desde el 2010, ha venido construyendo como un aporte al abordaje teórico de la economía solidaria, la que nace a partir de las experiencias que diversas organizaciones y comunidades vienen impulsando en el Ecuador, y que manifiesta los desafíos que se presentan a las organizaciones a la hora de seguir fomentado circuitos que generen procesos de transformación social y política.

El concepto de economía solidaria

El concepto de economía solidaria está en constante construcción; aunque su terminología aparece ya en la década de los 80 (Razeto., 2009). Se ha desarrollado en América Latina, nutrida a partir de las diversas formas y prácticas que surgen de procesos sociales y culturales de subsistencia, así como también de prácticas ancestrales de resistencia a los modelos occidentales capitalistas, sobre todo relacionados con las experiencias de economía comunitaria, que en el caso del Ecuador tienen una trayectoria significativa. La economía social se fundamenta también en aquellas experiencias que nacieron como propuestas alternativas para la transformación política de los modelos autogestionados de libre mercado que se caracterizan por ser individualistas, racionalistas y utilitaristas.

El concepto de solidaridad forma parte del surgimiento de la sociedad democrática liberal, como parte de los procesos de reivindicación social, particularmente de los derechos instaurados a partir de la segunda guerra mundial y del surgimiento del Estado de Bienestar; donde aparecen, por un lado, una solidaridad filantrópica y por otro una solidaridad que Laville denomina democrática, la misma que fue reprimida permanentemente en América del Sur en la década de los sesenta y ochenta. (Laville, 2006). Ahora bien, las prácticas solidarias estaban presente desde tiempos ancestrales en las comunidades y pueblos del sur y eran parte de la cotidianidad de las comunidades indígenas, enmarcadas en los principios de la reciprocidad y la complementariedad,

La economía solidaria está basada en algunos principios fundamentales: el trabajo autogestionado, la distribución-redistribución de los recursos, el cuidado del medio ambiente, la reciprocidad, la democracia, entre otros. Estos principios dan una orientación, un horizonte para que las prácticas solidarias se conviertan en una propuesta emblemática y paradigmática para la construcción de nuevas alternativas económicas, políticas y culturales. Es una propuesta paradigmática frente al modelo desarrollista occidental, ya que promulga un proyecto comunitario de convivencia entre las personas y la naturaleza, planteando nuevas relaciones sociales que se fundamentan en el vínculo no solamente entre seres humanos sino de ellos con la naturaleza. Por ello coloca en el centro de la actividad económica al trabajo autogestionado (Coraggio, 2011), la satisfacción de las necesidades y la no acumulación de los recursos, con un contenido ético-valórico, constituyéndose en una propuesta emblemática de una nueva sociedad.

La economía solidaria recupera el sentido de la economía entendida como “oikonomía”, que viene de dos palabras griegas el *oiko* que quiere decir “la casa-el planeta” y *nomia* que quiere decir “administración”, es decir la administración y cuidado de nuestra casa en donde los seres humanos estamos incluidos como un componente más del universo; en base a esto la economía solidaria busca la reproducción material e inmaterial, no solamente de los seres humanos, sino de todas las especies que habitan en planeta.

Por ello la economía solidaria se aparta del concepto convencional de economía impuesta por las doctrinas clásicas y neoclásicas, las cuales señalan a la economía como la ciencia de la escasez, en la que el individuo racional toma las decisiones para maximizar las utilidades, en la que el fin justifica los medios y la naturaleza es vista como un recurso a ser explotado, preceptos asumidos por los economistas positivistas, así como por los llamados formalistas. En contraste, la economía solidaria tiene su origen en los conceptos substantivistas de la economía relacionada con el “oikos”, en la cual los marcos sociales, históricos y culturales son parte de las decisiones económicas (Molina, 2004).

Cabe recordar que la economía convencional que ha promovido el *homo economicus* racional utilitarista es reciente (Polanyi, 1944). Históricamente, la economía es una ciencia que es parte de las relaciones sociales, culturales y políticas. Hay una serie de estudios antropológicos y sociológicos, por ejemplo, los realizados por Mauss (Mauss, 1979) donde se establecen los conceptos de reciprocidad, el significado del don y los procesos sociales de intercambio, que sostienen que los procesos económicos no están caracterizados solamente por elementos utilitaristas, sino más bien juegan otros elementos como el prestigio y la construcción de convivencia. En ese mismo sentido, Godelier en los estudios con el pueblo baruya plantea que el intercambio de los objetos corrientes y sagrados (Godelier, 1998) está caracterizado por el carácter institucional total en los procesos de circulación (Molina, 2004) determinantes en las configuraciones sociales de las economías. Estos procesos que abarcan desde los principios de integración hasta patrones institucionales, planteados por Polanyi, son configuraciones sociales históricas donde se establecen normas, estructuras y reglas desarrolladas por las colectividades. El modo en el que llegaron a construirse da razón de la dimensión política de estas prácticas (Wanderley, 2015), la que incluye dimensiones culturales y espirituales.

Los principios de integración y patrones institucionales están determinados por cuatro principios que Polanyi describe y que son recogidos por Wanderley, estos principios obedecen a construcciones históricas que se elaboran tanto en

procesos de subsistencia como de intercambio. Entre ellos están el principio de redistribución que plantea la necesidad de una centro (estado) para generar la redistribución, dando lugar a mecanismos que a través de una autoridad política fomenta la cohesión social; el principio del intercambio con competencia, dentro de una institución principal que es el mercado en el cual se desarrollan las acciones de compra y venta, y en el que se establece que su motivación principal es la generación de excedente que puede asumir tres modalidades: con fines de lucro, con fines de lucro limitados y sin fines de lucro; la reciprocidad que se fomenta entre pares y redes y que se desarrollan en procesos simétricos y horizontales; el de subsistencia para la sostenibilidad del núcleo familiar y de su entorno bajo la lógica de la reproducción de la vida (Wanderley, 2015). Estos principios se encuentran interrelacionados y obedecen a los patrones socio-culturales en cada uno de los entornos.

Estos elementos se encuentran vigentes en las prácticas solidarias que se realizan en diversos territorios, particularmente en las comunidades andinas y otras regiones. Por un lado, los principios de la reciprocidad, complementariedad y vincularidad son elementos constitutivos y están relacionados con las economías de subsistencia. Además, tienen un fuerte contenido contra-hegemónico, de energía transformadora de las sociedades modernas capitalistas. Para Razeto la economía debe incorporar la solidaridad y el trabajo como elemento esencial de las prácticas económicas. (Razeto, 2009). De este modo, en los procesos de producción, comercialización y consumo, la solidaridad se convierte en una fuerza transformadora como conjugación de los factores de la producción. Particularmente está presente el llamado Factor C (cooperación, cuidado, común) que se transforma en una categoría económica que organiza y conjuga a los demás factores productivos (Razeto, 1988; Guridi, 2014).

Otra de las corrientes importantes para la definición del concepto de economía solidaria viene del Foro Brasileño de Economía Solidaria, donde se pone énfasis en los procesos de articulación y construcción de redes con el fin de desconectarse de los sistemas de mercado; en ese camino Mance plantea a las redes de colaboración solidaria como mecanismos de articulación económica, social y política (Mance, 2008).

En el caso ecuatoriano las definiciones sobre economía solidaria se han configurado a través de la constitución cuyo Art. 283 plantea que el sistema económico es social y solidario, coloca al ser humano en el centro de la actividad económica, satisfaciendo sus necesidades materiales e inmateriales. Establece que el sistema económico está compuesto por tres sectores: público, privado, y popular-

solidario, colocando al mismo nivel las tres economías. Esto es fundamental en la perspectiva de institucionalizar la economía solidaria en el Ecuador.

Hay que resaltar la importancia de la economía feminista, la que tiene como elemento central el cuidado de la vida y el cuidado doméstico, pero además los otros cuidados, como el de los enfermos, los adultos mayores y habría que añadirle el cuidado del planeta. Un elemento principal que plantea la economía feminista es la eliminación de la división sexual del trabajo productivo-hombres y reproductivo-mujeres. Para generar procesos de igualdad es necesario que los diversos géneros se dediquen al cuidado de la vida de manera integral, cuestionando también la división del trabajo público y privado. Sin embargo, la economía feminista y las asimetrías que se dan por los roles de género son temas ausentes en la economía solidaria, que desde América Latina enriquece su sustento teórico.

Por otro lado, es necesario resaltar los aportes de la economía ecológica que realiza un cuestionamiento a los modelos neoclásicos como la Ley de Say, en la que la oferta determina la demanda, el *laissez faire*, dejar hacer, dejar pasar y los modelos racionalistas, así como el flujo circular de la renta. Este modelo considera a dos actores en el proceso económico, las familias y las empresas en función de la utilidad y la maximización de las ganancias. La economía ecológica plantea la necesidad de incorporar en los flujos circulares de la renta y de bienes y servicios, los flujos energéticos que aseguren la sostenibilidad (Hauwermeiren, 1999) considerando a la naturaleza como un sujeto de derechos.

En el caso particular del Ecuador y de los países andinos, la economía solidaria también tiene sus orígenes en la economía comunitaria que promueve el *Sumak Ally Kawsay* o Con-Vivir Bien, que considera los principios de la complementariedad, la reciprocidad y vincularidad (entre las personas y la naturaleza), convertida en el eje de la acción humana, en contraposición a los modelos neoclásicos en los cuales la acción del individuo determina la acción económica. Incorpora también un modelo de producción comunitario definido como una “dinámica productiva y productora activada por el poder del conjunto complejo de reciprocidades entre los seres vivos que acuerdan en mantenimiento comunitario del *Sumak Ally Kawsay*” (Andrade, 2005: 187). En este sentido el *nosotros* genera procesos de socialización a través de la institucionalización de normas, prácticas y sentidos que se generan en torno a la familia y la comunidad.

No se pueden dejar de lado los aportes que realiza la cultura de la paz en donde la convivencia se convierte en el eje de las relaciones, planteando la necesidad de promover relaciones simétricas sean éstas de género, intergeneracionales,

ambientales, étnicas y sociales, caracterizadas por los principios de la interculturalidad, la integración, la solidaridad, el respeto y la armonía. La cultura de paz no es un estado de tranquilidad, es principalmente la eliminación de todas las formas de violencia, para lo cual hay que generar procesos de construcción políticos, históricos y culturales.

En ese mismo entorno conceptual, la Ley de Economía Popular y Solidaria publicada en el 2011 en Ecuador entiende por Economía Popular y Solidaria a “la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.” Art. 1 (Asamblea, Nacional, 2011).

En el mismo sentido, el Movimiento de Economía Solidaria define a la economía solidaria como un concepto transformador de los modelos económicos gestionados por modelos de mercados autorregulados, pero además plantea como eje principal los procesos organizativos como energía transformadora, así como también incorpora elementos de las prácticas ancestrales que devienen de la economía comunitaria, estableciendo la necesidad de fomentar la cultura de paz. (MESSE, 2005)

Las prácticas solidarias son configuraciones económicas determinadas por principios, normas, reglas y formas organizativas que se generan en procesos sociales históricos, pero también geográfico-territoriales, las cuales tienen un contenido ético transformador y contra hegemónico para la construcción de una económica con ética. Por ello la economía solidaria se convierte en una propuesta paradigmática que conlleva nuevas configuraciones sociales, prácticas e instituciones que permiten promover una nueva sociedad en el centro la reproducción de la vida, en todos los sentidos. No es una propuesta utópica, sino prácticas reales que están resolviendo los problemas fundamentales, sean estos en la reproducción material e inmaterial de la fuerza de trabajo, pero también en problemas ecológicos, financieros, valóricos y éticos.

Las prácticas solidarias se desarrollan en los territorios y en ellos se han generado procesos de producción, comercialización y consumo donde se pueden encontrar nuevas formas de relaciones sociales conjugados con los factores de

la producción en función del servicio de la vida. A partir de los territorios se construyen los circuitos económicos solidarios como una propuesta política, cultural y social, así como metodológica, para generar procesos de articulación de las prácticas solidarias a nivel local.

En ese sentido, el Movimiento de Economía Social y Solidaria, MESSE, viene trabajando desde los territorios en la construcción de los circuitos solidarios como una estrategia de fortalecimiento del sector de la economía solidaria en el Ecuador.

El concepto de los Circuitos Económicos Solidarios (CESI)

Como se había manifestado anteriormente, el mercado autorregulado determinado por la ley de Say, donde la oferta determina la demanda, *laissez faire, laissez passer* (dejar hacer, dejar pasar), se encuentra institucionalizado en las prácticas e instituciones, generando actitudes y comportamientos utilitaristas y globalizando un sentido común que para Helio Gallardo se define como “producir con eficiencia–consumir con opulencia” (Gallardo, 2001). Sin embargo, en el mundo y en particular en Latinoamérica, frente a las propuestas totalitaristas y autoritarias de mercado autorregulado, históricamente han existido formas comunitarias basadas en principios de reciprocidad y redistribución, que en términos históricos han permanecido más tiempo que las prácticas del mercado actual. (Polanyi, 1944) (Mauss, 1979) (Godelier, 1998) (Guerra, 2005).

Muchas de estas prácticas se encuentran presentes en las economías comunitarias y, en los últimos años, se ha generado una serie de luchas sociales que han tenido como resultado el fortalecimiento de una solidaridad democrática teniendo como elemento principal a las economías plurales, poniendo de manifiesto que en el mundo existe una diversidad de formas económicas que se han resistido a una sociedad de mercado.

En el caso de nuestra región, estas propuestas alternativas de economía aparecen como formas de resistencia comunitaria frente a los procesos de colonialismo, siendo también una alternativa de auto subsistencia y de transformación social, las mismas que están marcadas por instituciones y prácticas cotidianas que recuperan los principios de la reciprocidad, complementariedad y vincularidad, que han permitido soportar los embates de procesos económicos neoliberales.

Estas prácticas solidarias vienen de la economía popular e informal, pero también de economías comunitarias que no han dejado de fomentar prácticas como el *randa-randi*, el presta manos, el trueque y el fio, las que dan cuenta que los principios de la reciprocidad, redistribución y complementariedad están presentes. Estas prácticas en los barrios urbano marginales de las ciudades se encuentran presentes en menor medida, principalmente por el sincretismo producto de la migración de población indígena y campesina a las urbes que trasladaron sus prácticas comunitarias al mundo urbano (Jiménez, 1996).

Por la implementación de un modelo totalitario estas prácticas solidarias se encuentran invisibilizadas y tampoco son reconocidas como un aporte a la economía del país, por ende, no se establecen políticas públicas que las potencien. Los modelos económicos que dominan, el de la libre oferta y demanda han establecido un entramado de políticas y leyes que favorecen la propuesta económica y política de acumulación, ganancia y poder, excluyendo todas las formas alternativas de economía. Sin embargo, estas formas alternativas de economía cobran fuerza frente a la crisis permanente del sistema neoliberal que no solo es económica, sino climática, financiera y de valores. Los movimientos sociales se han pronunciado para que se incorporen estas nuevas visiones y modelos de desarrollo que colocan en el centro a la reproducción de la vida.

En el Ecuador, la presión de los movimientos sociales hace que en el 2008 se incorpore a su constitución una nueva mirada de ver el modelo económico, señalando que es social y solidario. Esto es de vital importancia ya que denota la construcción de nuevas relaciones sociales de producción, las que deben estar enmarcadas en los principios de la solidaridad: reciprocidad, redistribución, complementariedad, la participación, y la democracia. El fomento de fuerzas productivas debería estar al servicio de la vida, considerando el factor trabajo y el asociativo como categorías centrales de la economía.

También implica una nueva institucionalidad, con normas, leyes y formas de organización, así como la generación de nuevas sensibilidades sociales, nuevos sentidos comunes al servicio de la vida. Estos serán el producto de formas de socialización, donde la educación y la comunicación jueguen roles importantes en la generación de actitudes, cosmovisiones y valores caracterizados por el principio de solidaridad.

Este no es una tarea fácil, frente a un mundo globalizado en donde priman los conceptos utilitaristas de maximización de la ganancia que produce una

concentración de la riqueza cada vez mayor, donde el consumo superfluo y exacerbado es parte de la cotidianidad y donde las leyes están al servicio de la transnacionalización de la economía. En ese escenario adverso, la economía solidaria se presenta como una alternativa en crecimiento, cuyo problema no es solamente económico, sino que entra en la esfera política, cultural, social, por no decir espiritual.

La construcción de una economía con solidaridad parte desde experiencias concretas que se desarrollan en territorios donde se afincan éstas para satisfacer las necesidades fundamentales a través de satisfactores sinérgicos (Neff, 1999). Las propuestas alternativas económicas deberían nacer de procesos concretos, pensar primero en lo local, nacional y regional para luego pensar internacionalmente. Una forma de desconectarse del sistema económico de mercado es fortaleciendo las redes de colaboración solidaria en donde las diversas prácticas que trabajan en función de estos principios se asocien para producir-distribuir-consumir de manera alternativa.

Para Coraggio, citado por Wanderley, la manera de convertirse en un actor de incidencia social y política es avanzando a un segundo nivel de organización donde “la eficacia social y la sostenibilidad de las iniciativas económicas impulsadas, solo encontrarán en las redes de solidaridad sociales y políticas, condiciones para la formación como sujetos colectivos... constituidos en un sector orgánico” (Wanderley, 2015: 65). Para alcanzar el fomento de “otra economía” se debería “avanzar hacia el desarrollo de otras economías integradas en la sociedad sobre la base de relaciones de solidaridad, de justicia y de igualdad, orientadas por el criterio común de la reproducción ampliada de la vida” (Wanderley, 2015: 65), elementos para fortalecer la acción social con capacidad de incidencia, permanencia y una propuesta política emancipadora.

En ese proceso, el Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador plantea el concepto de los circuitos económicos solidarios interculturales (CESI) como una propuesta conceptual-metodológica-estratégica para el fomento de un sistema económico solidario que fomente el *Sumak Ally Kawsay* desde los territorios, los cuales puedan disputar sentidos, pero también flujos de la economía real y monetaria para disminuir el poder hegemónico de una sociedad de mercado y la construcción de una sociedad con mercado. Al respecto, Armando Melo Lisboa, citado por Pablo Guerra, manifiesta: “El desafío de la economía de la solidaridad consiste entonces en superar esa sociedad de mercado, sin renegar de los mecanismos mercantiles: ello sólo será posible por medio de la construcción de circuitos de intercambio

solidarios entre emprendimientos, de forma de ir configurando otro mercado” (Guerra, 2005: 47).

Las experiencias de economía solidaria tienen desafíos que enfrentar; uno de ello es que las políticas institucionales que vienen del estado no se encuentran al servicio de dicha economía, lo que no le permiten generar procesos políticos y económicos de mayor alcance.

La construcción de los CESI nace de la necesidad de articular las prácticas de economía solidaria por un lado y vivenciar los principios de ésta para que se fomenten las relaciones sociales basadas en los principios de la reciprocidad, distribución y cuidado del medio ambiente, además de la construcción de autonomía política, cultural y social que le permita des-imbricarse de la sociedad de mercado. En este sentido los CESI promueven la articulación de las prácticas y actores de la economía solidaria relacionados a los campos de producción sana, finanzas solidarias, el comercio justo, el consumo responsable, el post-consumo, el turismo comunitario y la salud ancestral, que se adscriben a los principios de la economía solidaria y que deciden articularse para generar procesos políticos y económicos en pos de construir una sociedad del Buen Vivir (con-vivir) *Sumak Kawsay*. (Messe, 2005)

Gonzalo Silva define a los CESI como “un conjunto integrado de unidades socio-económicas que se adscriben a criterios de la economía solidaria, las cuales pueden ser conformadas a distintos niveles de agregación y tienen vínculos complejos con el entramado social, cultural y político del territorio. Los CESI operan según procesos sistémicos de producción, transformación, servicios, comercialización, consumo y reciclaje y conforman por tanto el sector de la E.S. que al articularse pueden constituirse como un nuevo sujeto político local.” (Silva, 2012: 48) En ese sentido los circuitos son flujos económicos de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de las personas, por ende, son políticos, culturales y sociales, articulados en función de los principios de la solidaridad. Son formas de acumulación que no solo hacen referencia al capital sino a otras dimensiones como culturales, políticas y sociales, que permiten el desarrollo de capacidades individuales y colectivas. (Lopera & Mora, 2009)

Un factor importante en la constitución de los circuitos es la vivencia de los principios de la economía solidaria que generan procesos de articulación para el fomento de la convivencia y la construcción de comunidad, que, desde

la cultura andina, están bajo el paraguas del paradigma *Abya Ayala*², en el que la base fundamental es la vincularidad entre las personas (nosotros) y la naturaleza. Por ende, los circuitos tienen mayor facilidad de expansión donde se puede vivenciar estos principios en la cotidianidad, por ejemplo, en las comunidades, barrios y las formas económicas alternativas.

Para el fomento de circuitos es necesario construir normas de convivencia que promuevan nuevas sociabilidades basadas en los principios de la economía solidaria, como los de complementariedad y reciprocidad, y que permitan, según Zabala, procesos de responsabilidad, funcionalidad, racionalidad (Zabala, 1997) para generar procesos efectivos que satisfagan necesidades fundamentales. Según Mance, la construcción de circuitos se basa en procesos de articulación a través de redes de colaboración solidaria, la cual implica una articulación entre diversas unidades que, a través de ciertas conexiones, intercambian elementos entre sí, con lo cual se fortalecen recíprocamente y se pueden multiplicar en nuevas unidades. A su vez, dichas unidades fortalecen todo el conjunto, permitiéndoles expandirse en nuevas unidades o mantenerse en equilibrio sustentable. Cada nódulo de la red representa una unidad y cada hilo un canal por donde esas unidades se articulan a través de diversos flujos. (Mance, 2008: 38) La construcción de las redes parte del fomento y promoción el consumo solidario, la generación de procesos de producción y mercados solidarios que permitan satisfacer las necesidades, partiendo de que somos prosumidores, es decir, a la vez somos productores de bienes y servicios y consumidores.

En suma, los principios que se fomentan desde los CESI y que están relacionados con los de la economía solidaria son:

- La reciprocidad–complementariedad y la redistribución.
- La vincularidad, entre las personas y la naturaleza.
- La asociatividad, la organización, el trabajo colectivo comunitario.
- La construcción de autonomía.

Reciprocidad, complementariedad, redistribución, vincularidad y organización

Un principio importante para los CESI es la reciprocidad entendida como el acto de dar y recibir. Desde la cosmovisión andina, se entrega productos y

2 El término Abya Yala fue colocado por los pueblos Kunas de Panamá y Colombia para nombrar al territorio americano,

servicios con el fin de hacer el bien a los demás y a la naturaleza, no se da para recibir, sino que se lo hace por el hecho de entregar lo que se ha recibido de la Pachamama (madre tierra-universo); según la percepción circular del cosmos, el hecho de “dar, algún día recibiré”.

La reciprocidad es un acto de sujetos sociales que se miran, actúan y se tratan como tales, es decir, existen relaciones simétricas y horizontales, se entrega como un acto que fomenta la comunidad. La reciprocidad no es caridad en las que hay relaciones de poder desiguales: “yo que tengo más entrego al otro que no tiene, el pobrecito que necesita”. En la reciprocidad me asumo como un ser necesitado de solidaridad, el dar me forma como ser humano, pero miro al otro también como un sujeto, esa relación humana se convierte en un acto político de construcción de comunidad: necesito de los otros para fomentar la reciprocidad que me constituye como persona, en palabras de Helio Gallardo, “quererse con los otros y para los otros”.

La reciprocidad fomenta los circuitos solidarios ya que fortalece las articulaciones que se generan en los actos de intercambio, produciéndose encuentros horizontales y simétricos. La reciprocidad se produce en todo momento y no solo donde se intercambian productos y servicios, en estos están inmersos actos espirituales, corporales, emocionales (un abrazo, una sonrisa) que se convierten también en productos de la reciprocidad.

Dentro del espacio del mercado socialmente organizado, se convierte a la reciprocidad en un acto político de transformación social. En palabras de Polanyi:

“La reciprocidad denota movimientos entre puntos correlacionados de grupos simétricos; redistribución indica movimientos de apropiación hacia un centro y consecutivamente fuera de él; y el intercambio se refiere a un intercambio entre manos que sucede dentro de un sistema de mercado. La reciprocidad requiere de un contexto de grupos organizados de forma simétrica; la redistribución depende de la presencia de alguna medida de centralidad en el grupo y el intercambio, si es que va a producir alguna forma de integración, requiere un sistema de precios fijados en el mercado”. (Polanyi, 1958.)³

Soy recíproco con la naturaleza al comprar productos agroecológicos,

3 Enunciado por Verónica Andino, *Cuaderno de Economía Solidaria, para la Incidencia y el diálogo de Saberes*: 29.

cuando decido pagar un precio justo, cuando intercambio bienes y servicios, cuando hago trueque, etc.; es decir, cuando se incorpora la reciprocidad como parte de mis acciones conscientes puedo generar procesos de transformación social.

Para Pereira (Pereira, 2012), la *reciprocidad* va de la mano de la *redistribución* como elemento central que permite a las personas satisfacer necesidades humanas fundamentales, la redistribución genera procesos de igualdad y equidad. La igualdad vista como un principio que permite a las personas vivir dignamente, satisfaciendo sus necesidades fundamentales, pero también la equidad en el sentido de darle a las personas y grupos humanos lo que necesitan.

La acumulación tiene que ser distribuida en la comunidad (para que no se genere concentración de poder y recursos) para permitir que todos vivan en mejores condiciones; por ejemplo, en las comunidades indígenas la producción que se tiene es repartida entre ellas: “Si hay un excedente en la producción, éste es redistribuido en el contexto de las necesidades materiales, los festivales y los rituales de la comunidad.” (Delgado, 2015: s/p) Además, la reciprocidad va de la mano de la *complementariedad*, el sentido de que, si una persona o comunidad no dispone de algún producto, el resto de la comunidad se lo otorga. Se relaciona también con los procesos de intercambio entre pisos ecológicos, como el caso del Trueque en Pimapiro⁴ donde hay un proceso de intercambios entre la parte alta y baja del valle del Chota y de esta forma se satisfacen las necesidades fundamentales.

Al referirnos a la *redistribución* no solamente se piensa en el dinero, como generalmente se lo asocia en el ámbito económico, sino que también hace mención a saberes, conocimientos y productos. Es uno de los principios de la política pública para el fomento de los derechos, particularmente de los económicos, sociales y culturales, partiendo del principio que todos los bienes son de todos, es decir, comunitarios.

La Vincularidad debe ser entendida como la clave para el fomento de la vida, no solo con las personas, sino con los seres que forman parte de la naturaleza: plantas, animales, piedras, el cosmos, el universo.

La economía capitalista tiene como eje central y prioritario la ganancia y la rentabilidad, la cual mueve todas las intenciones y acciones; hasta parece

4 Comunidad de la sierra norte de Ecuador.

ilógico que emprendamos una actividad si no existe ganancia o rentabilidad. Esta lógica fomenta la relación medio –fin, utilizamos todos los medios para llegar al fin deseado sin entender que durante ese camino se deterioran las relaciones familiares, la situación de los trabajadores, el medio ambiente y hasta la situación personal.

Si bien la economía solidaria no descarta la rentabilidad y la ganancia, sí coloca al ser humano y sus relaciones en el centro de su accionar, partiendo primero por satisfacer las necesidades fundamentales que le permitan una plena realización, teniendo en cuenta también las relaciones entre todos los participantes. En la economía solidaria no está excluida la vida espiritual; de hecho, en muchas de las prácticas se incorporan ceremonias que fomentan nuevas relaciones con Dios, con la naturaleza y el cosmos. Se fomentan el descanso y la risa y se busca el aprendizaje, potenciando las capacidades de cada cual. No son ajenos el ánimo, el modo de resolver los conflictos, la autoestima de cada cual ni las relaciones familiares. Las prácticas de economía solidaria se llevan a cabo de modo horizontal, respetando el disenso y se resuelven las diferencias a través del diálogo, sin violencia.

Uno de los elementos centrales de las prácticas solidarias es la organización: mientras más fuerte, más alto es el nivel solidario; la organización es el elemento principal que dinamiza los procesos de la economía solidaria. En el Ecuador encontramos una infinidad de prácticas solidarias que se han construido a partir de procesos organizativos –comunitarios como la minga y la realización de actividades en conjunto que han permitido resistir los embates de los modelos de dominación.

Generalmente, cuando se emprende una empresa lo que primero pensamos es el dinero que se necesita, en términos económicos el capital; en economía, al igual que el trabajo y la naturaleza, se les denomina factores productivos, que son la energía o la fuerza que permite que los bienes y servicios puedan producirse. Si no se tiene el dinero– capital difícilmente se puede emprender una actividad económica, pero además con el dinero se obtienen otros factores como el trabajo (pagando un salario), comprar maquinaria – tecnología – y tener materias primas. En la economía capitalista el capital es considerado como uno de los principales factores productivos que tiene la empresa. En las prácticas de economía solidaria lo importante no es el capital sino la organización, mientras más organización existe más fuerte es, podríamos decir que sin este elemento no existe economía solidaria, aunque sean familiares, comunitarias o barriales. Es la organización la que permite pensar, organizar

las habilidades, destrezas, administrar el dinero que se dispone para producir y consumir.

Existen muchos proyectos que financian iniciativas para emprender actividades económicas que tienen como objetivo salir de la pobreza, se busca personas, familias o grupos organizados para capacitarlas en emprendimientos, se les dota de pequeños capitales para montar sus negocios, pero muchas de estas experiencias han fracasado al no tener un grupo humano fortalecido, con lazos de confianza y unión, con la misma fuerza que nacen se derrumban. Al emprender alguna práctica solidaria la organización se convierte en el factor fundamental con el cual se debe empezar.

Razeto manifiesta que mientras más organización existe y de mejor la calidad, los productos son de mayor calidad, y pasa lo mismo con los otros factores, si los trabajadores están bien capacitados o la tecnología es buena, se obtienen mejores productos; lo mismo sucede con el Factor C, mientras se mejora la organización, ésta es más unida, se tienen normas de convivencia, procedimientos que se cumplen, se resuelven los problemas de manera positiva, existe confianza y unión, los intereses son grupales pero también se reconocen los individuales, el trabajo es reconocido, y entonces la calidad de los bienes y servicios que se producirán será de mejor calidad. Las decisiones se deben tomar de consenso y participativamente, aunque esto implique más tiempo.

Hay que resaltar que en el Ecuador existe una historia y una cultura de reciprocidad y solidaridad, que está unida al trabajo desarrollado por las organizaciones de la sociedad civil; existe una extensa y rica variedad de procesos organizativos que permiten que el Factor C sea más fácil de obtener; tenemos una cultura arraigada de trabajo comunitario que aprovechar y potenciar.

Un desafío para los CESI es la construcción de la autonomía como elemento para ser menos vulnerables, y es entendida como la capacidad para la toma de decisiones sin depender de actores o factores externos. Gandhi planteó en su programa constructivo, *Poorna Swarja* (pleno autogobierno) el fomento de la autonomía plena que permita a las comunidades y pueblos llegar a la independencia completa. De hecho, planteó el trabajo con el *khadi*⁵ como mecanismo para romper las relaciones de explotación y buscar la autonomía de los poblados en la India. “El uso del *khadi* implica el inicio de la libertad

5 El khadi es un mecanismo manual que permite a las comunidades de la india producir sus propias telas.

económica y la igualdad de todos en el país.” (Ameglio, 2002: 308). “Ello significa una mentalidad *swadeshi* (autosuficiencia), una determinación para encontrar todo lo necesario para vivir en la India.” (Ameglio, 2002: 309)

La construcción de los circuitos económicos solidarios en los territorios

El Movimiento de Economía Solidaria del Ecuador, desde el 2001 decidió apostar por la construcción de los CESI en los territorios que le permitan fortalecer procesos económicos para satisfacer las necesidades y procesos socio políticos para la construcción de sistemas económicos solidarios.

La experiencia que ha desarrollado el MESSE se basa en experiencias que vienen implementándose en los territorios donde actúa el Movimiento, considerando que éste es el lugar privilegiado para el fomento de los circuitos, particularmente en las zonas andinas y otras regiones donde algunas prácticas ancestrales Del Don se encuentran presentes como la reciprocidad, complementariedad y vincularidad. En la sistematización de los casos de los CESI por parte del MESSE se “evidenció la unidad intrínseca que existe en el mundo andino de los diversos ámbitos.... Todos son componentes que no se encuentran separados o disgregados en la práctica concreta o cotidiana; por el contrario, están unidos formando un todo, que es parte de la cosmovisión andina.” (Yaselga & Jara, 2012: 25)

Hablar de territorio no solamente se refiere a la tierra donde se habita, el territorio va más allá, es el lugar donde se conjugan una serie de elementos que permiten a las personas y a los grupos que habitan en ellos satisfacer sus necesidades, cumplir sus aspiraciones y fomentar la identidad. Por ende, el territorio comprende la tierra, el agua, la biodiversidad, los saberes, las costumbres, cosmovisiones, imaginarios, visiones, relaciones, sueños y esperanzas.

El territorio es determinante para comprender lo que somos como personas y grupos, en él se fomenta la identidad, el sentido de pertenencia. En el territorio se puede visualizar con certeza a las personas, los actores y las relaciones. Además, cuáles son las instancias de gobierno y quiénes son los que están al cargo de ellas, así como los entes con los que tenemos que interlocutar y acceder. Es allí en donde se pueden establecer alianzas, conocer las relaciones de poder o de confianza para establecer aliados e incidir políticamente para que las acciones cumplan con los objetivos planteados.

Por ende, el territorio es el lugar privilegiado para el fomento de la participación, en donde los actores asumen roles activamente y determinan el tipo de territorio para vivir. Tiene varias dimensiones: físico (frontera), económico, cultural, político y social. En este sentido, el territorio es decisivo para fomentar un tipo de desarrollo, por ejemplo, se puede fomentar una economía pensada en la agroexportación o la explotación de la naturaleza. Pero también se podría impulsar otra economía que fomente, como dice la Constitución ecuatoriana, el *Sumak Kawsay* (Buen Con-Vivir).

Para (Andino, 2013) “Los CESI surgen en un territorio específico, su desarrollo no está limitado por un espacio geográfico local sino por la coincidencia con un proyecto de convivencia basado en el *Sumak Kawsay*. Por otro lado, los CESI no se limitan a una noción de especialidad pues en ellos suceden flujos, movimientos que valoran y recrean una dimensión temporal que, desde el paradigma del *Sumak Kawsay*, redefine los tiempos para el consumo, para las relaciones, para las conversas, para la ritualidad y la fiesta, para la construcción de lo político, etc. y que, por lo tanto, no están supeditados a la noción de tiempo-eficiencia ni de tiempo lineal omnipresentes en el pensamiento occidental.”

Gracias al proceso implementado por el MESSE se puede establecer que los diferentes circuitos están determinados para la satisfacción de necesidades fundamentales de auto subsistencia. Las experiencias están presentes en función de valorizar la economía de trabajo, los conocimientos en los procesos de producción, gestión y comercialización, la generación de ingresos monetarios y no monetarios, además de la construcción de identidades en función de los principios de la solidaridad.

Se denotó que en las diversas prácticas de economía solidaria existían procesos de articulación solidarios débiles, es decir, que una familia que produce de manera agroecológica y vende sus productos en la feria de economía solidaria, termina comprando en el supermercado o en la tienda de barrio. De la misma manera, muchos productores compraban sus insumos en el mercado común capitalista donde se fomenta la explotación de los trabajadores y el daño del medio ambiente, pero además se denota que la mayoría de los inmensos recursos que se producen salen fuera de los territorios generando más procesos de empobrecimiento.

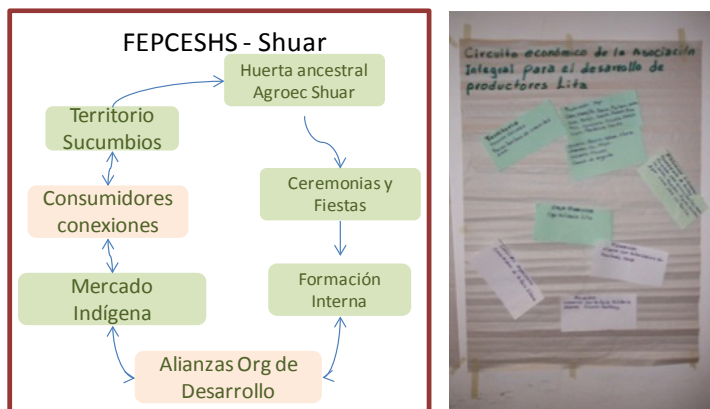
La falta de articulación y la salida de los recursos se deben, entre otros elementos, a que no se disponen de espacios donde se fomente la articulación,

como es el caso de los mercados solidarios y, el trabajo en red que permitan asumirse como consumidores solidarios y profundizar los principios de la economía solidaria, tanto como consumidores y productores. Pero también se encuentran formas de articulación más fuertes donde existe un mayor control del proceso económico y donde los procesos de articulación y construcción de alianzas y redes son más fuertes, conllevando a que la construcción de autonomía tenga mayor sostenibilidad.

Existe una diversidad de prácticas solidarias que vienen de sectores de primer, segundo y tercer grado, por lo que los niveles de articulación son amplios y diversas, permitiendo mejorar los niveles de asociatividad, la construcción de alianzas, redes y niveles de incidencia económica y política. El manejo de los circuitos está determinado, según Silva (Silva, 2012), por el grado de activación del proceso económico en referencia al manejo y control del proceso económico, a la existencia de conexiones entre redes de aliados del sector –fundamentalmente a los que genera procesos económicos, sociales, culturales y políticos, que parten de que la alianza y construcción de redes no solo son económicos–, a la capacidad de gestión del circuito y sus partes, y al alcance y visibilización del sector solidario y de su identidad.

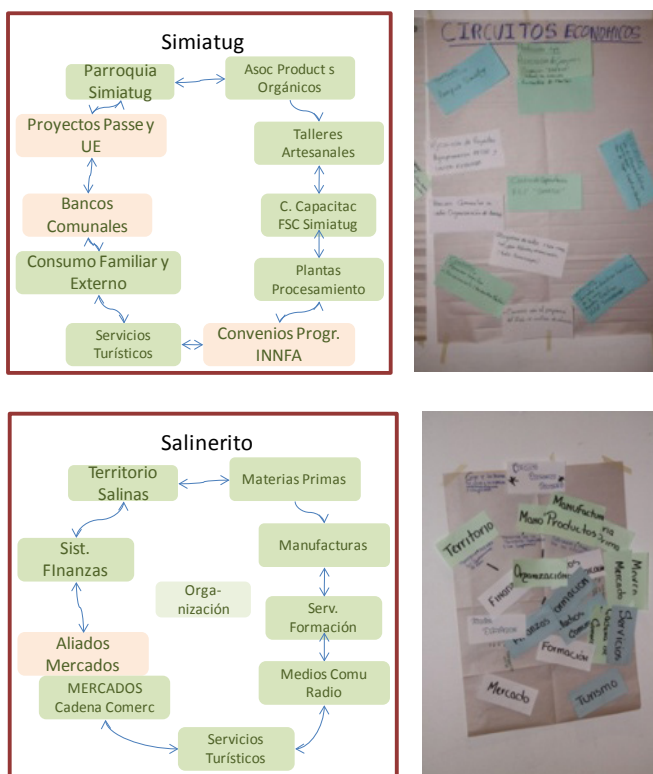
Las experiencias encontradas están asentadas en valores culturales, por ende, la interculturalidad se convierte en un eje de trabajo en función de las relaciones que se dan dentro de los actores, como por ejemplo las comunidades *Shuar* donde han mantenido valores culturales ancestrales y donde la reciprocidad, distribución, la complementariedad y la vincularidad se encuentran en la cotidianidad de la vida comunitaria, permitiendo vivir en ambientes armónicos entre las personas y la naturaleza.

Al referirse a la identidad de los circuitos, encontramos casos que construyen una identidad de economía solidaria, también hay casos donde la identidad histórica cultural es la que domina los procesos económicos y de relaciones sociales, otros en cambio tienen una identidad más urbana con un sentido político transformador donde el compromiso y la conciencia de las personas es un eje del trabajo; y finalmente, existe un componente de las entidades de apoyo como las fundaciones y las ONG's que juegan un papel de sostén, que es fundamental, pero que es vulnerable frente a los apoyos financieros que vienen del desarrollo.



Fuente: Sistematización Proyecto Circuitos Solidarios Interculturales

Las prácticas de economía solidaria están presentes en todos los procesos de intervención del proceso económico, sean estos en los ámbitos de la producción, comercialización, consumo y pos-consumo, pero además articulan procesos como el turismo comunitario, las finanzas solidarias y la comunicación alternativa. Experiencias que dan cuenta del fomento de identidad y valor agregado, como el caso del Salinerito y Aprocuy, experiencias que van logrando mayores niveles de sostenibilidad, sean a nivel social, ambiental o financiero. El fortalecimiento del circuito se establece en el nivel de control- autonomía de los flujos monetarios y financieros, pero además en el establecimiento de normas y prácticas que nazcan de la dinámica de los procesos de los CESI.



Fuente: Sistematización Proyecto Circuitos Solidarios Interculturales.

En las experiencias analizadas por el MESSE en función de los elementos de fomento de los CESI, se encontró que los circuitos habían alcanzado niveles de autonomía donde existe un mayor control del proceso económico, se habían construido redes de solidaridad, y también habían logrado construir identidad. Hay otros que se encuentran en proceso de activación, pues las alianzas y las redes son débiles y están en construcción; no obstante, los principios de solidaridad están presentes, por lo que se podría afirmar que se encuentran en transición. Existen otras experiencias de circuitos donde las prácticas son precarias y vulnerables en la construcción del proceso del circuito, los principios de la solidaridad están enunciados, pero en muchas ocasiones no se activan, no se manejan procesos, hay una baja participación en redes y dependencia de los agentes de la economía dominante. Una ampliación de ésta sistematización se puede encontrar en el libro *Economía Solidaria Patrimonio Cultural de los Pueblos*. (Silva, 2012)

Para el fortalecimiento de los circuitos, el MESSE ha establecido dos estrategias que permiten promover desde los territorios los CESI: los mercados solidarios y el consumo solidario.

Mercados solidarios. Bajo la premisa de que la economía solidaria promueve sociedades con mercado y no de mercado, los mercados solidarios son espacios de coordinación de ámbitos económicos, pero también políticos, culturales, donde se generan sociabilidades importantes y las fuerzas de la oferta y demanda no determinan institucionalidades al servicio de la maximización de las ganancias. Es un espacio en disputa donde hay que ganar terreno para promover procesos de articulación promoviendo encuentros directos entre productores y consumidores, pero también de saberes, espiritualidades y festividades; en él se puede desarrollar procesos democráticos para el fortalecimiento de las prácticas solidarias y generar identidades y sentidos de pertenencia a través de normas de convivencia que no estén determinadas por la oferta y la demanda.

En este sentido es importante la apropiación de los mercados por parte de las prácticas solidarias, pero también es necesario que el estado genere políticas públicas que ayuden a promover mercados dirigidos a la economía solidaria, que estén determinados con otras normas que no sean las de la oferta y la demanda. Cabe recordar que actualmente las prácticas económicas solidarias en el país tienen una diversidad de problemas con los gobiernos locales para generar espacios de mercado. Uno de los factores es que son medidos con los mismos valores que la economía convencional, sin comprender las diferentes dinámicas que se presenta en la economía solidaria.

Consumo solidario. Otro de los elementos fundamentales para generar nuevas sensibilidades son los consumidores, partiendo de que se vive un momento donde el consumo se ha exacerbado, generando procesos “de realización humana” donde el mercado genera necesidades para el consumo superfluo. Por ello, la necesidad promover consumidores responsables, pero fundamentalmente, solidarios que se comprometan con los productores que están promoviendo formas alternativas de producir, pero además es también necesario un consumo socialmente responsable para aliviar a nuestra madre tierra. Si existe una demanda de productos elaborados por la economía solidaria se puede generar una corriente social que cambien las formas de producir, alternando la oferta, que esté al servicio de la vida, por ejemplo, en el Ecuador la campaña “que Rico es: comer Sano y de MI tierra”, plantea que con 250 mil familias que demanden productos sanos se podría generar una corriente a favor de la economía solidaria.

Conclusiones

Las prácticas económicas solidarias que se encuentran en los países andinos promueven principios de la solidaridad y la interculturalidad, las cuales están relacionadas con principios ancestrales del Don como la reciprocidad, la distribución y la complementariedad, y que se reflejan en el *randi-randi*, el trueque, el presta manos. Por esa razón no existe un mercado totalizado, basado en los principios de la oferta y la demanda, sino que existen formas alternativas que tienen un componente histórico cultural que están presentes, permitiendo que las otras dinámicas alternativas de hacer economía sean factibles de promover. Estas prácticas tienen un sentido altamente transformador y por lo tanto político, social, cultural y espiritual que permiten generar procesos articulados de incidencia social, ya que no son sociedades de acumulación de capital, sino que existen otras lógicas de distribución, reciprocidad y cuidado de la naturaleza.

A diferencia de las cadenas productivas, los *cluster*, cadenas de valor que son formas capitalistas que fomentan formas extractivistas, de explotación y de disminución de la vida, los CESI son alternativas económicas que permiten articular prácticas solidarias con el fin de que éstas rijan los procesos económicos. Los CESI son una apuesta metodológica, política, cultural y social que pretende la construcción de un sistema social y solidario, donde se fomente nuevas relaciones sociales de producción que estén marcadas por los principios de redistribución, reciprocidad y el cuidado del medio ambiente; pero también se preocupa de la construcción de fuerzas de producción donde los factores de producción, principalmente el Factor C, y el trabajo se conviertan en categoría económicas que controlen el proceso económico.

En el país existen una diversidad de experiencias de economía solidaria presentes en la construcción de circuitos –como el fomento de los CESI– que están definidos por el control del proceso económico (producción– distribución– consumo– pos consumo), por el fomento de redes y alianzas que abarcan aspectos económicos, políticos, culturales y sociales, que pueden generar procesos autónomos del manejo de las prácticas sociales.

Las CESI permiten desde los territorios promover un desarrollo endógeno, que posibilita la construcción de un sistema económico y solidario a través del fomento de nuevas relaciones productivas basadas en los principios de la reciprocidad, distribución, complementariedad, vincularidad y el cuidado de

la naturaleza. Pero, además, permite que los factores de la producción estén organizados por las categorías económicas del trabajo y la asociatividad, generando fuerzas productivas que estén al servicio de la vida. Los CESI, por su carácter articulador de fomento de alianzas puede ser implementado a nivel local, nacional e internacional, pero es en el territorio donde se deben generar procesos más sostenidos ya que están enraizados en las necesidades de las personas y la naturaleza.

Un elemento fundamental para la promover los CESI es el control del mercado. Este el espacio privilegiado para las coordinaciones a través de procesos de articulación donde las relaciones sean democráticas, participativas y fomenten el desarrollo de las capacidades; en el mercado se pueden generar procesos de construcción de identidades, valorizando los conocimientos ancestrales y sobre todo la construcción de sentido de identidad a partir de los principios solidarios. Pero además es necesario generar sensibilidades sociales con los consumidores para que estos sean responsables y solidarios, con el fin de generar comercio e intercambio justos, fomentando de esta manera relaciones más sinérgicas entre productores y consumidores.

Es necesario que el estado promueva políticas públicas que permitan aportar a la generación de los CESI, a través del mejoramiento de la calidad de los factores de producción que llegan al sector de la economía solidaria, pero además añadir valor con identidad a los productos y servicios de la economía solidaria. El estado debe promover políticas para fomentar mercados solidarios, considerando las particularidades de las prácticas económicas solidarias y facilitando espacios para la construcción de ferias, biocentros y otras formas alternativas, así como también del establecimiento de otras formas como las compras públicas y ferias inclusivas. Por otro lado, se debe promover a través del accionar del estado, consumidores solidarios a través de procesos relacionados con la educación y medios de comunicación que generen nuevas sensibilidades, nuevos sentidos comunes que fomenten la solidaridad.

Finalmente, en la medida que las prácticas solidarias se articulen a nivel local, regional e internacional con una agenda política común, podrán constituirse como un actor político y económico que genere nuevas sensibilidades, normas e instituciones, y que permita construir sociedades más solidarias que integren y fomenten la reproducción de la vida en todos los sentidos, es por eso que la economía solidaria y en particular los CESI tienen una energía transformadora que permite pensar que otro mundo es posible.

Referencias bibliográficas

Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *Ley de Economía Popular y Solidaria*. Quito, Ecuador.

Ameglio, Pietro. (2002). *Gandy y la Desobediencia Civil hoy en México*. Distrito Federal, México.

Andino Verónica, (2013). *RIPLES*. Recuperado el 28 de Marzo de 2016, de RIPLES: <http://www.reliess.org/centredoc/upload/VAndino-poltpubyecosol-Ecuador-RELIESS-final1367861067.pdf>

Andrade, Cecilia; Cáceres, Milton. (2005). *Cosmovisión Andina, Sumak Ally Kawsay y Economía Comunitaria*. En L. G. Yolanda Jubeto, & Guridi, Luis. (Ed.), *Diálogos sobre Economía Social y Solidaria en Ecuador*. Bilbao, España.

Coraggio, José Luis. (2011). *Economía Social y Solidaria. Trabajo Antes que el Capital* (Vol. 1). (Acosta. Alberto. Martínez, Esperanza Ed.) Quito., Ecuador: Abya Yala.

Delgado, Fredy. (2015). *La Reciprocidad Andina principio de seguridad Vital*. Recuperado el 30 de Marzo de 2016, de Agri Cultures: <http://www.agriculturesnetwork.org/magazines/latin-america/cultivando-ecologicamente-y-comercializando-con/la-reciprocidad-andina-principio-de-seguridad>

Gallardo, Helio. (2001). *Habitar la Tierra*. Bogotá, Colombia. México D.F.: Centro de Estudios Ecuménicos, Segunda Edición, 2004.

Godelier, Mauirce. (1996). *El Enigma del Don*. Editorial Paidós. Buenos Aires, Argentina. 1998

Guerra, Pablo. (2005). *Economía de la Solidaridad y Solidaridad en la Economía*. Santiago, Chile, Univirtual.

Guridi, Luis. (2014). *Fundamentos Conceptuales y Principios de la Economía Social y Solidaria*. En HEGOA, (Ed.), *Diálogos de la Economía Social y Solidaria en el Ecuador*. Upv. Bilbao, España:

Hauwermeiren, Saar. Van. (1999). *Manual de Economía Ecológica*. Abya Ayala. Segunda Edición, Quito, Ecuador

Jiménez, Jiménez. (1996). *Redes Económicas de Solidaridad en Barrios Urbano Marginales de Quito*. Quito, Ecuador.

Laville, Jean Louis. (2006). *Definiciones Institucionales de Economía*. (J.-L. Laville, Productor) Recuperado el 21 de Marzo de 2016, de Jean Louis Laville: <http://www.jeanlouislaville.fr/wp-content/uploads/2009/06/Definiciones-e-instituciones-de-la-economia-Con-Mauss-y-Polanyi-hacia-una-Teoria-de-la-Economía-Plural.pdf>

Lopera, Luz., & Mora, Sol. (2009). "Los circuitos Económicos Solidarios espacios de relaciones y consensos". Semestre Económico - Universidad de Medellín, Medellín Colombia.

Mance, Euclides. (2008). *La Revolución de las Redes*. Varios Editores, Guanajuato, México.

Mauss, Marcel. (1971). *Ensayo sobre los dones. Motivo y Forma de cambio de las sociedades primitivas*. Madrid, España.

Molina, José. Luis. (2004). Manual de Antropología Económica .. Pdf. <http://abiertoel espaciolibros.blogspot.com/2009/01/jos-luis-molina-manual-de-antropologa.html>. Madrid, España

Max Neef, Manfred. (1993). *Desarrollo a Escala Humana*. Editorial Nordan-Comunidad, Santiago, Chile.

Pereira, José. (2012). "Economía Social y Solidaria: Estudios de caso en la sierra norte del Ecuador". En MESSE, Economía Solidaria Patrimonio Cultural de los Pueblos. Editorial Abya Ayala. Quito, Ecuador.

Polanyi, Karl. (1944). *La Gran Transformación. Los Orígenes Políticos de Nuestros Tiempos*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, Argentina:

Razeto., Luis. (2009). *Economía Solidaria: Concepto, realidad y proyecto*. Santiago, Chile.

_____ (1988). *Fundamentos de una Economía Comprensiva*. Santiago, Chile: Editores PET.

_____ (21 de marzo de 2009). *La Economía Solidaria. Concepto, realidad y Proyecto*. (L. Razeto, Productor) Obtenido de LuizRazeto.net: <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria>

Silva, Gonzalo. (2012). *Circuitos Económicos Solidarios y Puesta en Valor del patrimonio Cultural*. En MESSE, & Jiménez Jhonny. J. Vázquez (Ed.), *Economía Solidaria Patrimonio Cultural de los Pueblos*. Quito, Ecuador.

Wanderley, Fernanda. (2015). *Desafíos Teóricos y Políticos de la Economía Social y Solidaria, Lectura desde América Latina*. CIDES-UMSA. La Paz, Bolivia.

Yaselga, Patricia., & Jara, Irene. (2012). "*Proceso de los Circuitos Económicos Solidarios Interculturales*" *Economía Solidaria Patrimonio Cultural de los Pueblos..* (J. Jiménez, Ed.) Quito, Ecuador: Abya Ayala.

Zabala, Hernán. (1997). *Circuitos Económicos Solidarios*. Recuperado el 28 de marzo de 2016, de IPC: www.ipc.org.co/.../index.php?...solidaria...circuitos...solidarios...

MESSE. (2005). *Movimiento de Economía Social y Solidaria, Visión*. Recuperado el 30 de marzo de 2016, de MESSE: www.messe.ec

LA EMPRESA SOCIAL EN BÉLGICA: DIVERSIDAD DE FUENTES, MODELOS Y CAMPOS¹

Benjamin Huybrechts²

Resumen/*Abstract*

Este artículo está estructurado como sigue: la primera sección introductoria revisa las principales raíces históricas que han conducido a la emergencia de una diversidad de modelos relacionados con la empresa social y a la economía social en Bélgica. Enseguida, la segunda sección esboza los principales aspectos de esos modelos en relación a sus formas legales, tipos de misión social a las que se orientan, dinámicas de gobierno y recursos. En la tercera sección, esos modelos son ilustrados in diferentes campos de actividad, tanto establecidos como emergentes. Finalmente, la cuarta sección propone un análisis transversal de los principales tendencias y desafíos que enfrenta el desarrollo y coexistencia de los diferentes modelos.

Palabras clave: Economía Social, tradición cooperativa, tradición asociativa, nueva economía social, social venture

SOCIAL ENTREPRISE IN BELGIUM: A DIVERSITY OF ROOTS, MODELS AND FIELDS

This working paper is structured as follows. The first introductory section reviews the main historical roots that have led to the emergence of a diversity of models related to social enterprise and the social economy in Belgium. Next, the second section sketches the main features of these models in terms of legal forms, types of social missions addressed, governance dynamics and resources. In the third section, these models are then illustrated in different fields of activity both established and emerging. Finally, the fourth section proposes a transversal analysis of the main trends and challenges facing the development and coexistence of the different models.

Keywords: Social Economy, cooperative tradition, associative tradition, new social economy, social venture

1 En el contexto de *The International Comparative Social Enterprise Models* (ICSEM), proyecto coordinado y editado por Benjamin Huybrechts con la contribución de Jacques Defourny y Marthe Nyssens, y en el análisis del trabajo de campo, por Thomas Bauwens, Olivier Brolis, Peter De Cuyper, Florence Degavre, Marek Hudon, Anaïs Périlleux, Thomas Pongo, Julie Rijpens y Séverine Thys. Traducción del inglés de José Fernando García.

2 Belga. Université de Liège. E-mail: b.huybrechts@ugl.ac.be

1. Los modelos de emprendimiento social: una aproximación histórica-institucional

1.1. El reconocimiento de la economía social



En el último decenio, el debate acerca del concepto de empresa social ha sido crecientemente visible en el paisaje belga, aunque la noción es más antigua (Defourny 2001). Desde 1990, la economía social ha sido crecientemente reconocida, sobre la base del primer oficial “Reporte sobre la economía social en Valonia” Este último establece que *“la economía social está constituida por actividades económicas llevadas a cabo por cooperativas y empresas relacionadas, por sociedades mutuales y por asociaciones cuya posición está representada por los siguientes principios: un propósito de servir a los miembros de la comunidad más que a la obtención de ganancias, una gestión independiente, una proceso democrático de toma de decisiones, y la primacía de las personas sobre el capital en la distribución de los ingresos.”* (Conseil Wallon de l’Economie Sociale, 1990).

Desde el punto de vista institucional, el reconocimiento y la promoción de la economía social en Bélgica son importantes. Todos los gobiernos regionales tienen ahora un ministro a cargo de la economía social (a menudo con otras esferas de competencia). Sin embargo, el concepto tiende a ser reducido debido a su asociación con misiones específicas. En Flandes y en Bruselas, como competencia del ministro del trabajo, la economía social ha sido a menudo asociada sólo con la integración de trabajadores no calificados al mercado laboral. En Valonia, como una competencia del ministro de economía, ha sido solamente considerada en su versión orientada al mercado. Como resultado de este reconocimiento, varios instrumentos han sido creados en los últimos diez años para proveer a las organizaciones de economía social de facilidades crediticias, seguridad y capital semilla, así como de ayuda técnica, a través de agencias consultoras.

En tanto reciente, el concepto de empresa social es aún borroso en Bélgica. Por una parte, es más y más frecuentemente usado para enfatizar el enfoque empresarial adoptado por un creciente número de organizaciones en la economía social. Por otra parte, dadas las dificultades para discriminar entre organizaciones “empresarias” y “no-empresarias” de la economía social,

un común punto de vista ha sido usar el término “empresa social” como sinónimo para cualquier organización en la economía social. Este segundo, más amplio, punto de vista está anclado en el tipo ideal EMES de empresa social que define las dimensiones de la economía y el emprendimiento de un modo amplio, enfatizando las dinámicas de producción y los riesgos más que estrictos criterios relativos a ingresos basados en el mercado, comunes en otros enfoques de la empresa social (Defourny & Nyssens 2006; 2010). Por lo tanto, el concepto empresa social ha sido visto por algunas redes de economía social y estructuras de apoyo como una oportunidad de “cambio de marca” de esas organizaciones de un modo más atractivo (ver Dart 2004b para una discusión de este fenómeno).

Raíces históricas diversas

Con el propósito de entender el paisaje de la empresa social y de la economía social en Bélgica es importante retroceder en la historia y capturar un conjunto de raíces que han tenido –y aún tienen– una mayor influencia en este paisaje. Dos viejas tradiciones pueden ser identificadas como raíces del desarrollo de la empresa social, la asociativa y la cooperativa, así como dos más recientes, la nueva economía social y la *social venture*.

La tradición asociativa

Una primera fuente histórica que ha contribuido a establecer las prácticas y conceptualizaciones de la empresa social es la tradición asociativa. El sector asociativo o no lucrativo ha sido históricamente muy dinámico en Bélgica y ha llegado a ser un pilar fundamental.

Estimulado en el siglo 19 por el reconocimiento de la libertad de asociación, a comienzos del siglo 20 el sector no-lucrativo fue reconocido formalmente. La ley del 27 de junio de 1921 regula las “associations sans but lucratif” (ASBL) en el código civil, estableciendo que es un grupo privado de gente que no pretende proveer ganancias personales para sus miembros. Esta ley fue modificada en 2002, pero sus fundamentos han permanecido válidos hasta hoy.

Una primera razón para el desarrollo del sector no-lucrativo es la forma ASBL muy flexible en relación a las actividades y fuentes de recursos. En verdad, la forma ASBL permite el desarrollo de actividades comerciales, siempre que esas actividades estén subordinadas a la misión social de la organización.

Las organizaciones belgas no lucrativas enfrentan, de este modo, muy pocas limitaciones para desarrollar actividades orientadas al mercado y lograr ganancias –la única limitación es reinvertir esas ganancias en la organización, antes que en sus miembros o empleados. Esto explica por qué, cómo será examinado en el análisis de campo, las actividades orientadas al mercado, que en otros países serían emprendidas típicamente por cooperativas (por ejemplo, integración laboral o comercio justo) pueden ser llevadas a cabo bajo la forma no-lucrativa en Bélgica. Una segunda razón que explica el rol central de las asociaciones es su importante papel en el desarrollo del Estado de Bienestar. En realidad, Bélgica encarna la tradición corporativa bismarckiana, de acuerdo a la tipología Esping-Andersen (1999). En esta tradición, las organizaciones no-lucrativas están principalmente financiadas y reguladas por organismos públicos y juegan un importante papel en la provisión de servicios sociales (Salomon *et al.* 2003).

Desde 2004, estadísticas específicas del sector no-lucrativo han sido llevadas a cabo bajo la supervisión del Belgian National Bank. El número de organizaciones no-lucrativas supera las 70.000 y el empleo totaliza el equivalente a 428.000 jornadas completas. Estos números, no obstante, incluye estructuras de base voluntarias tanto como organizaciones y ámbitos que están en el límite del sector público, tales como escuelas no-lucrativas cuyas prácticas están fuertemente reguladas por el estado. Además de la educación, otro campo mayor de actividad de las organizaciones no-lucrativas son la salud (hospitales y otras instituciones), servicios personales, cultura, deportes, etc. Aun cuando se excluyan las escuelas privadas y hospitales, el sector no-lucrativo, todavía representa el 8 por ciento del empleo en Bélgica y más del 9% de la economía total.

Como en otros países, ha habido una tendencia de las organizaciones no-lucrativas a ser más emprendedoras. Esto no necesariamente se convierte en un fuerte cambio en cuanto a mayores recursos, en tanto los subsidios públicos permanecen como parte muy importante de los fondos de esas organizaciones. Al revés de otros países, los subsidios públicos no han sido afectados dramáticamente por los recortes en el conjunto, aunque sectores específicos y organizaciones han sufrido recortes recientemente. Sin embargo, la lógica de apuntalamiento de esos subsidios ha estado evolucionando en los últimos decenios. Pareciera que lo que está siendo impugnado no es el nivel de gasto social sino los instrumentos a través de los cuales el gobierno ha sostenido a las asociaciones. En esta perspectiva, el dinero público está crecientemente tomando la forma de contratos y pagos a terceros en vez de subsidios. Las

prácticas y los discursos competitivos y empresarios son, hoy en día, parte de la vida diaria de las asociaciones. La conducta emprendedora es también un asunto de legitimación de las propias actividades como merecedoras de atención, incluyendo las condiciones económicas (Dart 2004a). Un ejemplo de esta tendencia es que uno de los mayores empleadores de la asociación del sector no-lucrativo rebautizó su nombre como la unión de “organizaciones de beneficio social” (Unipso). Redes de soporte de emprendimientos sociales, por ejemplo, Ashoka, han contribuido también a reforzar la orientación emprendedora de ciertas organizaciones no-lucrativas.

La tradición cooperativa

Una segunda tradición que ha alimentado la emergencia del emprendimiento social en Bélgica es el movimiento cooperativo. Como en muchos otros países, las cooperativas emergen en Bélgica alrededor de mitad del siglo 19. La legalidad formal de las cooperativas fue oficialmente reconocida en 1873, pero, a diferencia de otros países, la conformidad a las reglas y prácticas tal como son prescritas por la International Cooperative Alliance (ICA), no fue incluida en la ley. La ley sólo propuso una muy básica definición de la cooperativa como una compañía con capital flexible y miembros flexibles. La posible conformidad con las genuinas reglas y valores cooperativos fue, de este modo, considerado opcional y solamente reconocido a través de un proceso de “certificación” conducido por el National Council for Co-operation (creado en 1955). Como resultado, mientras la forma cooperativa ha sido adoptada por un gran número de organizaciones (actualmente, aproximadamente 30.000), sólo unos pocos cientos de ellas son cooperativas “reales”, tal como son entendidas internacionalmente. Solamente estas últimas cooperativas serán discutidas aquí; sin embargo, habría que tener en cuenta que las ambigüedades acerca de las formas legales cooperativas no han ayudado a construir una fuerte identidad y reconocimiento de las cooperativas en Bélgica (Defourny *et al.* 2002).

La masa de cooperativas “tradicionales” apareció a finales del siglo 19 y comienzos de 20, en unos pocos sectores claves: agricultura, farmacéutico, tiendas al por menor, así como en bancos y seguros. Las cooperativas se organizaron en redes que no estaban estructuradas sobre una base industrial (excepto la agricultura) sino más bien sobre una base ideológica, correspondiente a los principales “pilares” de la sociedad belga: socialismo, cristianismo y, en menor medida, liberalismo. Las cooperativas tradicionales han sufrido sucesivas crisis económicas y la competencia de los negocios

lucrativos en la mayoría de esos campos. Como consecuencia, un gran número de importantes cooperativas desaparecieron (típicamente en el sector del comercio detallista) y fueron compradas por grandes empresas tales como la banca y el sector seguros. Las cooperativas fueron más resilientes en ciertos sectores, característicamente en agricultura y farmacia, donde aún juegan un importante papel (Defourny et al. 2002; Dujardin & Mertens 2008).

En paralelo, aparecieron nuevas cooperativas –y las existentes diversificaron sus actividades– en nuevos (sub)campos enfocados a la innovación ética y social o ambiental, a menudo más claramente orientadas hacia el interés general. Esto ocurrió en dos olas. Primero, en los 70 y 80, emergieron nuevas cooperativas que se enfocaron en los desafíos sociales de la época, específicamente en la integración de trabajadores no calificados y también, por ejemplo, en ética financiera, en un contexto de exclusión social y desempleo tanto en el norte como en el sur. Una segunda, más reciente ola estuvo relacionada con un renovado interés de las cooperativas en la combinación de un interés mutual y una orientación de interés general a tratar asuntos sociales, tales como los desafíos de un desarrollo sustentable, por ejemplo, en relación al reciclaje, la producción y el ahorro energético (el aislamiento de las construcciones, etc.), agricultura ecológica, cadenas cortas de suministro de alimentos, etc. Las nuevas cooperativas en estas dos olas tuvieron una aproximación más flexible en relación a juntar o formar redes cooperativas: algunas de ellas florecieron en el contexto de redes “pilarizadas”, otras conectadas a redes de la “nueva economía social”, y aún otras asociadas con iniciativas para formar alianzas de campo específicas (Huybrechts & Mertens 2014; Mertens et al. 2008). Al mismo tiempo, con el abordaje explícito de desafíos sociales, las nuevas cooperativas están caracterizadas por nuevos arreglos de gobierno, los cuales implican múltiples partes interesadas y experimentos con nuevos modos de implementar la democracia y la participación. En ese sentido, las nuevas cooperativas son un segundo motor del desarrollo del emprendimiento social en Bélgica.

La “nueva economía social”

Como ya ha sido mencionado, una variedad de iniciativas de emprendimiento social encuentran sus raíces en la tendencia de la “nueva economía social” proveniente de los 80. A diferencia de las dos tradiciones previas enfocadas en una forma organizacional específica (respectivamente la asociación no-lucrativa ASBL, y la cooperativa), el foco aquí fue más en los valores y prácticas comunes a varios tipos de organizaciones (principalmente

asociaciones y cooperativas), permitiéndoles orientar sus actividades económicas hacia el propósito de una misión social. Los principios de la economía social fueron formulados y difundidos a finales de los 80 como una reflexión de las renovadas dinámicas de las asociaciones y cooperativas en campos con una fuerte dimensión de interés general, tales como la integración de trabajadores no calificados y servicios afines. En esos campos, emergieron numerosas iniciativas que no reclaman ya, en primer lugar, una afiliación a las esferas no-lucrativas o cooperativas, sino más bien a un nuevo movimiento asociado con la (nueva) economía social. Estas empresas sociales fueron federadas y promovidas por estructuras creadas recientemente, tales como Vosec en Flandes y SAW-B en Valonia y Bruselas.

Los nuevos actores y redes de la economía social tuvieron también un papel decisivo en la defensa y experimento de políticas públicas en sus áreas de acción. Varios esquemas relacionados a la integración de diferentes tipos de trabajadores no calificados o al apoyo de “servicios cercanos” a grupos específicos (por ejemplo, los ancianos) o a toda la población (“bonos de servicio”—ver más abajo) fueron el resultado de empresas sociales y sus sostenedores. Otro logro mayor fue la introducción del marco legal “compañías de objetivos sociales”, en 1996, el cual reconoce la diversidad de modelos de empresa. En verdad, este marco no es, hablando estrictamente, una nueva forma legal; de hecho, todos los tipos de corporaciones empresariales pueden adoptar la etiqueta de “compañías de objetivos sociales”, con tal que ellas “no estén dedicadas al enriquecimiento de sus miembros”, y sus estatutos cumplan con varias condiciones.³ Sin embargo, este estatuto legal (revisado el 2007) fue adoptado solamente por unos pocos cientos de organizaciones (Dujardin & Mertens 2008); esto puede explicarse por el hecho que incluye un considerable número de exigencias, además de aquellas asociadas a las formas legales tradicionales de las compañías (Cannella 2003; Nyssens 2008). Un gran número de empresas sociales se han desarrollado, en consecuencia, sin utilizar la forma legal “compañías de objetivos sociales”, sino más bien, adoptando una organización cooperativa sin fines de lucro (sin un “objetivo social” formal), y en menor medida, una forma de negocio con fines de lucro.

3 Entre otros requerimientos, los estatutos SFS deben estipular que “los miembros buscan escaso o ningún retorno de la inversión” Los artículos deben definir una “política de asignación de beneficios de acuerdo con los propósitos internos y externos de la empresa.” Los artículos de los objetivos sociales deben también proporcionar procedimientos que permitan a cada empleado participar en el gobierno de la empresa (como accionista o/y a través de la participación en la gestión).

Nuevas dinámicas de “social venture”

Recientemente, se ha desarrollado una tendencia más orientada hacia el mercado, la que se hace eco de una moda internacional y se introduce dentro de las nociones de espíritu empresarial y emprendedor social. Estas nociones han sido introducidas por redes y organizaciones internacionales tales como Ashoka y Schwab. Soportes estructurales específicos belgas, como Oksigen Lab y Poseca han sido también creados para promover el concepto de social venture y espíritu empresarial en el debate público, y más específicamente, entre actores como universidades y escuelas de negocios, grupos de reflexión, fundaciones, líderes del ámbito de social y de negocios, y los medios de comunicación.

La emergencia de estos nuevos conceptos, ampliamente difundidos a través de atractivas estrategias comunicacionales, han sido bienvenidas más que rechazadas por las redes de la economía social establecidas. Mayores críticas fueron expresadas hacia la nueva ola de partidarios del emprendimiento social, acusados de (entre otras cosas) esfuerzos de comunicación masivos a expensas de profundidad y sentido crítico; un enfoque exclusivo en discursos basados en el mercado, en los instrumentos y en los recursos; denigración de las autoridades como agentes fundamentales para dirigir los asuntos sociales; centrarse en los emprendedores individuales en vez de la acción colectiva anclada en la sociedad civil; y definiciones demasiado amplias que carecen de límites claros, así como de mayores garantías organizacionales para el primado de la misión social. Muchas redes de economía social y estructuras de apoyo percibieron, de este modo, como una amenaza estos nuevos conceptos, y sus defensores, para la comprensión de la economía social como una alternativa diferente al dominio de la corriente principal de negocios lucrativos. Por otra parte, las redes de social ventures criticaron a las redes de economía social por ser demasiado restrictivas en su definición (en términos de las formas legales y gobierno), demasiado dependientes de los subsidios y otros tipos de apoyo público, demasiado enfocadas en sus propósitos sociales (como la integración de los trabajadores no calificados), demasiado rígidas en su habilidad para generar soluciones innovadoras a las necesidades sociales contemporáneas, y demasiado reacias a legitimar y a entrar en diálogo con nuevas perspectivas. Sin embargo, más allá de la mutua suspicacia, el intercambio y la colaboración han aumentado recientemente y algunos pioneros de la economía social están de acuerdo que esos nuevos actores pueden ser una oportunidad para dar mayor

visibilidad al sector e introducir y conectar diferentes actores en los márgenes de los sectores tradicionales.

Visión de conjunto de las principales modelos de empresa social en Bélgica

Las tradiciones examinadas en la sección previa han conducido a tres principales modelos de empresa social en Bélgica. Estos tres modelos son tipos ideales que han sido implementados de distintos modos, como se verá en la revisión de los campos de actividad. La figura de abajo ilustra las cuatro tradiciones presentadas arriba y su influencia en el surgimiento de los tres modelos.

Como lo presentaremos a continuación, los modelos difieren en cuanto a la forma legal (no lucrativos, cooperativos, negocios), gobierno, (miembros diferentes de usuarios, miembros en tanto usuarios, de emprendedor, con diferentes niveles de democracia) y combinaciones de intereses generales mutuales y privados (de emprendedor). Los tres tipos ideales se presentan sucesivamente, antes de examinar su implementación en diferentes campos de actividad.

Modelo 1: Emprendimientos no-lucrativos

Como se mencionó antes, muchas empresas sociales han adoptado la forma legal no-lucrativa (ASBL) que permite el desarrollo de actividades comerciales con tal que esas actividades estén subordinadas a la misión de la organización social. El interés general es claramente predominante en vista del interés mutuo, así como el propósito principal es apoyar categorías específicas de personas que son con frecuencia diferentes de los fundadores de la organización. Los recursos de la mayoría de las organizaciones no-lucrativas están predominantemente basadas en subsidios públicos, a veces derivando hacia contratos públicos o pago de terceros. No obstante, para algunos de ellos, la tendencia a considerar mayores ingresos del mercado está aumentando, así como la adopción de conductas e instrumentos de emprendimiento. Algunas empresas sociales no-lucrativas confían en voluntarios, además de trabajadores asalariados. Las estructuras de gobierno están más a menudo compuestas por miembros voluntarios y posiblemente otros actores: donantes, expertos, ciudadanos, representantes de otras asociaciones o cuerpos públicos, pero más a menudo no los beneficiarios de los servicios de la organización. La toma de

decisiones en la asamblea general es democrática.

Modelo 2: Cooperativas sociales

El segundo modelo de empresa social está constituido por cooperativas que, paralelamente a su orientación mutua (hacia los miembros) tienen también integrado un fuerte interés general. Puede haber cooperativas que siguen esta evolución o, más a menudo, nuevas cooperativas que han emergido en el contexto de la nueva economía social. Los miembros son también directos beneficiarios de la organización (como consumidores, productores y/o trabajadores) y son actores centrales en las estructuras de gobierno, a veces junto a otros actores. Por lo tanto, la “categoría de beneficiario”, en términos de la tipología de Gui (1991), controla la organización, como es el caso de organizaciones de recursos comunes, estudiadas por Ostrom (1990).

La toma de decisiones es democrática (un miembro, un voto o al menos con una limitación del poder de voto). Los recursos están principalmente relacionados a la venta de productos o servicios en el mercado, pero pueden también incluir subsidios públicos o donaciones motivadas por la dimensión de interés general.

Modelo 3: Social ventures

Finalmente, bajo el impulso de recientes redes y estructuras de apoyo tales como Poseco, Ashoka y Oksigen Lab, ha surgido un pequeño pero creciente número de proyectos empresariales que comparte con los modelos previos un enfoque en la misión social, aunque difiere de los otros modelos en varios aspectos. Primero, los recursos están principalmente basados en ingresos del mercado –este es un fuerte reclamo de las estructuras de apoyo que requieren al menos el 50% de ingresos del mercado para que la organización califique como empresa social. El gobierno no es un tema central y es a menudo conducido por el emprendedor (es) junto con una junta compuesta por expertos (no usuarios o trabajadores, por ejemplo). Los objetivos combinan intereses generales (la misión social) e intereses privados (la generación de ingresos para los fundadores y/o inversionistas). La centralidad de la misión social no es así un requerimiento estatutario, pero está usualmente asegurada a través una certificación externa (por ejemplo, en el caso de comercio justo o financiamiento ético) o la participación en una red en la cual algún nivel de control mutuo tiene lugar. Aunque es difícil establecer la significación estadística de los negocios sociales en Bélgica, dada su reciente emergencia y

la ausencia de criterios claros de discriminación, estos están ganando terreno e ilustran la emergencia de formas híbridas de empresa social en los límites de la comprensión establecida de la economía social. Sin embargo, este modelo en cuanto al número de organizaciones está, comparado con los otros dos modelos, mucho menos desarrollado en este momento.

La tabla siguiente suministra una visión de conjunto de los tres tipos ideales, sus principales características y estructuras de apoyo.

Tipo ideal	Modelo 1 Empresas no-lucrativas	Modelo 2 Cooperativas sociales	Modelo 3 Social Ventures
Forma legal principal	No lucrativa	Cooperativa	Negocio
Objetivo principal	Interés general	Mutuo e interés general	Privado (ganancia) e interés general (valores combinados)
Principales recursos	Subsidios públicos con crecientes contratos públicos y privados	Ingresos mixtos	Ingresos de mercado
Gobierno	Miembros (distinto a beneficiarios) Democrático	Miembros como beneficiarios democráticos	Emprendedores Democracia no central
Principales redes y estructuras de apoyo	Unipso, SAW-B, Ashoka, Syneco	Febecoop, Cera, SAW-B	Poseco, Oksigen Lab, Ashoka

Tabla 1: Visión de conjunto de los tres tipos ideales de empresa social en Bélgica

Modelos de empresa social: ilustraciones en diferentes campos de actividad

Esta sección busca ilustrar cómo los tres modelos presentados arriba encuentran expresiones concretas en varios campos de la economía social: integración de trabajadores no-calificados, servicios personales, finanza social, comercio justo, energías renovables y cadenas cortas de suministro de alimentos. La lista no es, obviamente, exhaustiva. Sin embargo, engloba las dinámicas más recientes y significativas en el área y parece razonable argumentar que la realidad de una gran mayoría de las empresas sociales en Bélgica está cubierta en el siguiente análisis de campo.

Empresas sociales de integración laboral

El campo de empresas de integración laboral (WISEs) constituye una esfera tan importante de empresa social en Bélgica –y en Europa– que es considerada

como emblemática del dinamismo observado en la empresa social (Nyssens 2006). La emergencia de iniciativas de integración del trabajo data de los años 60, cuando el primer taller protegido fue establecido para suministrar trabajo para personas discapacitadas (Grégoire 2003). Un decenio más tarde, frente a los límites de las políticas sociales tradicionales y el incremento de déficit público, actores de la sociedad civil entraron en acción para lanzar iniciativas de integración del trabajo para hacer frente a la exclusión del mercado laboral, tales como desempleados por largo tiempo, personas carentes de calificación o con problemas sociales. A fines de los 80 las autoridades públicas desarrollaron políticas laborales activas, buscando integrar a personas desempleadas en el mercado laboral, a través de programas de formación profesional, programas de subsidio al empleo, etc. (Defourny & Nyssens 2010). Una segunda generación de WISEs, desarrollada dentro de este entorno, fue reconocida por las autoridades públicas a través de varios marcos legales y esquemas de acreditación. Con la emergencia de estos esquemas y el incremento del número de WISEs, el campo se estructuró a sí mismo progresivamente, a través de procesos de co-construcción (Lemaître & Nyssens 2012). En efecto, WISEs tomó parte en la definición y desarrollo de políticas públicas, esto es, a través federaciones representativas y redes implicadas en diálogo y lobby político.

Siendo regional la dependencia de la integración laboral, diferentes esquemas de acreditación han sido llevados a cabo en las tres regiones del país. Pareciera que antes del establecimiento del marco legal, el sector era mayor en Valonia y en la región capital de Bruselas que en Flandes, lo que implica que los marcos legales en Valonia y en Bruselas trataron de incluir tanto como era posible las iniciativas preexistentes, mientras el marco legal en Flandes se desarrolló casi desde cero (Coen 2010). Desde comienzos de los 90, el gobierno de Flandes ha promovido, en efecto, diferentes tipos de WISEs como un importante instrumento de integración social, a través del empleo. En las tres regiones, el reconocimiento de las WISEs ha conducido a un incremento del número de las iniciativas que han adoptado certificaciones específicas, las cuales han contribuido a la integración de esas WISEs a las políticas públicas.

Más recientemente, el desarrollo del “sistema de vales de servicio” en Bélgica, influenció fuertemente la evolución del campo de Integración Laboral, y particularmente el incremento del número específico de Empresas de Integración Laboral (*Entreprise d’Insertion*) en las regiones de Valonia y Bruselas. El cuasi-mercado de vales de servicio en Bélgica, implementada por las autoridades en 2001, está principalmente diseñada para fomentar el desarrollo de trabajos regulares para personas no-calificadas del servicio doméstico,

donde los servicios estaban mayormente suministrados por el mercado negro. Cualquier persona que quiere obtener servicio doméstico puede comprar vales y beneficiarse de la reducción de impuestos. El usuario elige un proveedor acreditado, el cual envía a un trabajador a la casa del cliente. Los trabajadores están, por lo tanto, contratados por los proveedores y no directamente por los hogares, que son clientes de los proveedores (Defourny, Henry, Nassaut & Nyssens, 2010). La combinación entre el modelo WISE y el sistema de servicio de vales ha sido ampliamente aplicado en las regiones de Valonia y Bruselas, las cuales contribuyeron al desarrollo del campo de integración laboral. Hoy el trabajo doméstico representa el principal negocio del 80% del WISEs Belga (Defourny et al. 2010).

Varios esquemas de acreditación coexisten en el panorama de integración laboral belga, de acuerdo a la región en la cual el WISE está establecido (porque las iniciativas dependen de competencias regionales) y de acuerdo a los tipos y a los grupos objetivo con los cuales están trabajando. Esos esquemas de acreditación están resumidos en la tabla siguiente, con sus nombres específicos en las tres regiones, y presentados a continuación con mayor detalle en cada una de ellas.

Tabla 2: Esquemas WISE de acreditación en Bélgica

	Región de Valonia	Bruselas-Capital	Región de Flandes
Integración de personas discapacitadas	Empresas de Trabajo Adaptado (ETA)	Empresas de Trabajo Adaptado (ETA)	Talleres Protegidos (BW)
Entrenamiento en el trabajo del público objetivo por un período limitado	Empresas de Formación para el Trabajo (EFT)	Talleres de Formación para el Trabajo (AFT)	Empresas de Trabajo Experimental (IB)
Integración laboral de personas con dificultades a través del empleo	Empresas de Inserción (EI)	Empresas de Inserción (EI)	Inserción (IB)
Integración laboral de personas con dificultades en el mercado de trabajo y desarrollo de servicios próximos	Iniciativa de desarrollo del empleo en servicios de alcance social (IDESS)	Iniciativa local de desarrollo del empleo (ILDE)	Economía de Servicios Locales (LDE)

A pesar de las diferencias entre los diferentes modelos y esquemas de acreditación, WISEs se ajusta más estrechamente al modelo de emprendimiento no-lucrativo. En efecto, aun cuando varias WISEs han adoptado la forma cooperativa (con un propósito social) la dimensión de interés general tiene

primacía, y los miembros son más a menudo no trabajadores, sino una diversidad de actores interesados por una misión social (Campi *et al.* 2012; Huybrechts *et al.* 2014). En relación con el tipo de ingresos, algunos de ellos se apoyan en subsidios públicos como EFT, otros más en ingresos originados en el mercado (empresas de inserción). En algunos casos, están más cerca de social ventures, como por ejemplo *Inserción* en Flandes, que puede adoptar una forma legal puramente comercial.

Servicios personales

Históricamente, en Europa el sector servicios personales ha surgido en la esfera doméstica. La “externalización” de esos servicios ha sido en general iniciado por la dinámica asociativa. El estado, actuando como “guardián” de los beneficiarios, ha reconocido gradualmente esos servicios (cuidado doméstico, cuidado de los niños) suministrado por organizaciones no-lucrativas, a través de la regularización y el financiamiento (Gardin & Nyssens 2010).

En el campo del cuidado doméstico, asociaciones de servicio (HCSOs) tienen un lugar prominente como proveedores de servicios, junto a proveedores públicos locales. HCSOs son organizaciones no-lucrativas que ofrecen un rango de servicios de cuidado primario para familias vulnerables, ancianos y personas solas, los discapacitados, enfermos y aquellos que afrontan dificultades financieras o que han sufrido una pérdida de autonomía. El cuidado doméstico es una figura central de esos servicios, esto es, ayuda en cuidado personal, aspectos educacionales, tareas administrativas, limpieza, etc. El acceso al servicio está sujeto al cumplimiento de una indagación en el hogar de los usuarios por trabajadores sociales. La tarifa por hora se establece por ley, de acuerdo a los ingresos del usuario, para asegurar el acceso universal a esos servicios. HCSOs está regulado por autoridades regionales a través de un sistema “tutelar” (Henry *et. al.* 2009). Desarrollado durante años, primero a nivel nacional y luego regional, el sistema apoya el suministro de servicios de cuidado personal asignando fondos públicos a los proveedores que cumplen con un conjunto de normas y requerimientos, principalmente respecto a aportes. En otras palabras, para ejecutar este tipo de actividad con usuarios vulnerables, estas estructuras deben estar acreditadas por las autoridades regionales (en Valonia, Bruselas y Flandes) y cumplir con un marco regulatorio regional sobre la calidad del servicio y del empleo. Por cierto, los trabajadores en cuidado personal deben tener un certificado específico; el grado de la supervisión está fijada por ley y se requiere una evaluación de las necesidades del usuario.

El sector belga de servicios personales ha sido fuertemente afectado por la creación del cuasi-mercado de vales de servicio. Este sistema está diseñado para fomentar la creación de trabajos asalariados regulares para personas no-calificadas que realizan trabajo doméstico (principalmente limpieza). Como fue mencionado antes, la provisión de estos servicios está abierto a todo tipo de organizaciones. Una variedad de proveedores con fines de lucro y sin fines de lucro –sector público y tercer sector– compiten en el mercado. El cuidado de personas vulnerables está aún bajo la regulación tutelar y el monopolio de HCSOs. Por lo tanto, el sistema de vales de servicio no fue diseñado como un sustituto de los programas de política social existentes, en el campo del cuidado doméstico, bajo el cual sólo HCSOs y las organizaciones públicas están acreditadas y financiadas por las autoridades regionales para suministrar personal de cuidado a usuarios dependientes. Sin embargo, se ha observado que algunos ancianos y personas vulnerables usan también el sistema de vales para recibir cuidado doméstico. Por eso, además de organizaciones públicas y sin fines de lucro, dos tipos de empresas sociales compiten en este cuasi-mercado (Nassaut *et al.* 2008). HCSOs, aunque no quiere prioritariamente registrarse en el servicio de vales para la provisión de servicios a su público objetivo, ha entrado, no obstante, en este cuasi-mercado. Han entrado al sistema de vales basados en su experiencia en el cuidado doméstico, pero también para supervisar la apertura de su sector a la regulación del cuasi-mercado. Específicamente, temen que otras organizaciones que operan dentro del marco del “servicio de vales” –aunque sólo autorizadas para enviar trabajadores domésticos– ofrezcan en realidad servicios de cuidado doméstico sin estar acreditadas para esos propósitos (y sin ofrecer ninguna una garantía de calidad para el servicio y de protección del trabajador) (Defourny *et al.* 2008). El sistema de vales de servicio siendo una política de empleo en el campo del cuidado doméstico, WISEs (ver la sección previa) ha también entrado en este cuasi-mercado y, por lo tanto, al sector de servicios personales. Las motivaciones fueron, el escaso nivel de calificación necesitado para la realización del trabajo doméstico y, por otra parte, el acceso a mayores recursos financieros.

HCSOs y WISEs incluidos en servicios de proximidad, pueden ser relacionados al modelo de emprendimiento no-lucrativo, aun la WISEs que ha adoptado la forma cooperativa (ver la sección previa) con una orientación al interés general (tanto a través de los servicios ofrecidos como a las condiciones de empleo), altos niveles de subsidios públicos (pero usando el canal del cuasi-mercado) y estructuras de gobierno principalmente constituidas por miembros no-beneficiarios.

Alimentos orgánicos y cadenas cortas de suministro

Los alimentos orgánicos y más particularmente iniciativas de cadenas cortas de suministro (SFSC) incluyen un amplio rango de realidades, desde “Agricultura Apoyada por la Comunidad” hasta otras iniciativas cuya principal actividad consiste en distribuir la producción de la agricultura local, tales como cooperativas, mercados campesinos, comestibles, “canastas” de reparto predefinidas, etc. Más recientemente, similares prácticas se pueden observar también por parte de minoristas más grandes. Cada una de estas organizaciones difieren en cuanto a la combinación del balance de sus recursos, los riesgos económicos compartidos, los criterios de origen de los productos, la relación productores-consumidores, y los circuitos de circulación favorecidos.

Todas las iniciativas convergen en cuanto a su voluntad de relocalizar el comercio de alimentos y superar algunas limitaciones de la actual industria de alimentos globalizada. Sin embargo, la implementación de ese propósito varía fuertemente entre las organizaciones. Por ejemplo, mientras algunos mercados agrícolas o iniciativas de venta directa de agricultores derivan de la conciencia de la conciencia de medidas sanitarias e interés ecológico, no todos despliegan tal sensibilidad normativa. Más bien, pueden ser vistos como meros nichos lucrativos. Lo mismo puede observarse dentro de las cooperativas: aunque algunas claramente tienen por objetivo responder a fines sociales –creando trabajos para personas discapacitadas o excluidas del mercado laboral– otras tienden a comportarse de modo más oportunista y, más bien, navegar en la “ola verde” para crear valor económico.

Respecto a los acuerdos de gobierno, puede testificarse también diversidad en relación a la centralidad de los principios democráticos. Los más informales SFSCs (esto es, GAC, AMAP, GASAP) confían en el funcionamiento democrático involucrando a los beneficiarios de la actividad. Pequeñas SFSCs tales como iniciativas de venta directa de agricultores, mercados, tiendas de comestibles y cooperativas confían sea en principios democráticos o principios domésticos, mientras SFSCs formales mayores tienen a centralizar el poder en las manos de gerentes y/o accionistas. Por otra parte, algunos grandes minoristas parecieran colaborar genuinamente con los pequeños productores con el propósito que ambas partes logren negocios lucrativos y satisfagan normas económicas y ecológicas.

En relación a los recursos, la más sensible democrática/socio-política

o ecológica SFSCs muestra una alta dependencia del trabajo voluntario y/o mantiene una fuerte relación con los ciudadanos y/o productores a expensas de las interacciones de mercado con *meros* consumidores. Tal estructura también tiende a estar más interesada no sólo en su impacto socio-político y ecológico sino también en las condiciones laborales de sus miembros. En semejante sistema, los servicios de distribución de comida no son vistos tanto un fin en sí mismo sino más bien como un medio para crear vínculos sociales entre miembros o ciudadanos. Por el contrario, la más lucrativa/accionista SFSCs muestra una gran dependencia de los recursos de mercado y construye fuertes relaciones con los consumidores a expensas de las relaciones con productores y ciudadanos (no sólo los consumidores). Tales estructuras también tienden a estar más interesadas por su sobrevivencia económica/crecimiento y la profesionalización de sus prácticas.

En resumen, como un campo emergente, SFSCs se caracterizan por una amplia diversidad de modelos, algunos de los cuales guardan semejanza con los modelos de cooperativa social y social venture, mientras otros en menor medida por ser o muy informales o por el contrario formalizados como grandes negocios. Como en otros campos tales como comercio justo y finanza social, un asunto crucial para la empresa social es construir una organización sustentable diferenciándose, al mismo tiempo de los negocios lucrativos a los ojos de los consumidores y otros interesados.

Finanza social

La finanza social puede ser definida como instituciones o prácticas que no pretenden prioritariamente la maximización del lucro sino mirar otros beneficios tales como productos sociales, éticos o ecológicos. Incluye un amplio espectro de iniciativas que van de grandes instituciones como bancos sociales o alternativos a pequeñas iniciativas informales como grupos de ahorro, incluyendo microfinanzas, así como finanzas colaborativas y financiación colectiva. Sólo los modelos más cercanos al tipo ideal de empresa social serán considerados aquí, esto es, ni las iniciativas más informales ni los bancos que, aun cuando mantienen la forma cooperativa, han derivado hacia el modelo de banco tradicional.

De modo diferente a esos bancos cooperativos históricos, los bancos sociales e instituciones de microfinanza son dos tipos alternativos de instituciones financieras que están cerca del modelo de empresa social y han surgido en el contexto de la “nueva economía social”. Los bancos sociales

representan una nueva ola de bancos cooperativos, más cercanos a los valores cooperativos que los bancos cooperativos tradicionales y que tienen una dimensión de interés general. *Triodos* es un ejemplo emblemático, enfocado en inversiones con un claro valor societal adicional. *NewB* es un ejemplo más reciente y está aún en una fase de creación. Está sostenido por varias asociaciones y uniones belgas que han decidido crear un banco alternativo mayor con una fuerte orientación al interés general (Bayot 2012). A pesar del éxito de su lanzamiento, con 50.000 miembros que han contribuido con más de tres millones de euros como capital, hay aún un largo camino que recorrer en cuanto a superar barreras regulatorias y levantar hasta 60 millones de euros (Bayot 2011).

La microfinanza se refiere a la provisión de servicios financieros a personas marginales que no tienen acceso a los servicios de bancos tradicionales (Périlleux *et al.* 2012). Seis principales organizaciones suministran servicios micro financieros en Bélgica, entre los cuales cuatro son cooperativas. La legislación belga es más bien favorable a la microfinanza. Mientras a las instituciones no-bancarias no les está permitido abrir cuentas de ahorro, ellas pueden, sin embargo, prestar dinero.

Finalmente, entre las iniciativas de finanza social más recientes, podemos mencionar las finanzas sociales basadas en la comunidad local, que tienen lugar cuando los ciudadanos financian directamente proyectos de emprendimiento social, sin intermediarios. No obstante, la mayoría de ellos son muy pequeños e informales o bajo una forma de asociación no-lucrativa, sin necesidad de pagar trabajadores remunerados. Consecuentemente, aunque tienen una fuerte misión social y gobierno democrático, están un poco lejos del *tipo ideal* de empresa social EMES.

Para concluir, podemos decir que la empresa social activa en las finanzas sociales es aun marginal en Bélgica. Las cooperativas sociales representan el modelo institucional dominante, pero el emprendimiento no lucrativo y la empresa social también existe. Aunque son pequeñas, esas organizaciones representan una alternativa válida a la finanza tradicional y están llegando a ser una importante fuente de fondos para los emprendedores sociales.

Comercio justo

Es inherente al comercio justo el uso de tráfico para lograr la misión social de apoyar a los productores a pequeña escala del Sur. Y, más allá de ese apoyo,

el comercio justo también pretende educar a los ciudadanos y a los lobby gubernamentales y corporativos a establecer reglas de comercio y prácticas más equitativas. Las empresas sociales, comprometiéndose con el comercio justo (importando, transformando o comerciando bienes de comercio justo) combinan esas dimensiones económicas y sociales en variados grados y a través de diversos modelos organizacionales y prácticas (Becchetti & Huybrechts 2008; Huybrechts 2012).

Las empresas pioneras de comercio justo fueron relativamente uniformes en cuanto a las estructuras organizacionales y prácticas, incluyendo formas legales no-lucrativas, uso masivo de voluntarios, comercio al detalle a través de *worldshops*, redes amigas (tales como grupos eclesiásticos), bajos volúmenes de venta y confianza en otras fuentes de recursos como donaciones y subsidios públicos. La configuración del panorama de comercio justo evolucionó dramáticamente a lo largo de los años 90 con el desarrollo del etiquetado basado en el producto, el incremento de la participación empresarial, y el crecimiento de las ventas y la de conciencia pública. Mientras algunos pioneros de la empresa social permanecieron relativamente estables a través de esta evolución, otros se adaptaron, mediante el cambio de sus estructuras organizacionales iniciales y prácticas, para reforzar su perfil y posición competitiva. En paralelo, muchos nuevos emprendedores y compañías con un “foco 100% comercio libre” surgieron en los 2000.

En Bélgica, el comercio justo se basa en una tasa de reconocimiento de la población (86% en 2013). A pesar de que una creciente proporción del mercado está en las manos de la corriente de negocios principal y de la situación económica, después de la reciente crisis financiera, las empresas sociales están desarrollando sus actividades bajo el paraguas de la Federación Belga de Comercio.

En base a la combinación de su forma legal, modelo de gobierno, líderes, perfiles, metas, actividades y recursos, tres principales categorías de organizaciones que parecen ajustarse más o menos a los tres tipos ideales, pueden ser distinguidas (Huybrechts 2012): empresas sociales no-lucrativas basadas en voluntarios, cooperativas de grupos de interés múltiples, y social ventures. Mientras algunas organizaciones pueden ser localizadas en los límites de dos categorías, la mayoría de ellas puede claramente ser asociadas con las organizaciones de la misma categoría y diferenciadas de otras en varias dimensiones claves.

Primero, la mayoría de las “Empresas sociales no-lucrativas basadas en voluntarios” son pioneras del comercio justo, principalmente creadas entre la mitad de los 70 y comienzo de los 90. Los voluntarios forman la mayoría de las estructuras de gobierno con limitada representación de otros actores. Estas organizaciones se basan parcialmente en subsidios y donaciones, aun si la mayoría de los ingresos son generados a través ventas. Sus principales actividades y metas están, por una parte, apoyando productores del Sur, a través de formación y la creación de capacitación, y, por otra parte, comprometidas en educación y la promoción en el Norte. La actividad comercial es así claramente un medio para un fin y es gestionada casi totalmente dentro de la estructura o parcialmente externalizada.

Segundo, las “cooperativas multiparticipativas” combinan varios objetivos e incorporan diversas partes interesadas en su estructura de gobierno, incluyendo una estructura hermana o madre que retiene parte de las acciones. Otras partes interesadas suman a consumidores, voluntarios, empleados, inversionistas públicos, empresas sociales asociadas, y ONGs. Con la primera categoría, comparten una dinámica colectiva y fuertes conexiones con ONGs y activistas dentro del amplio movimiento social que circunda el comercio justo; y con la segunda, comparten una fuerte dinámica comercial, así como recursos basados principalmente en el mercado. No obstante, esos recursos mercantiles son reinvertidos en el apoyo de los productores, educación y promoción, a través organizaciones hermanas o madres, a las cuales son asignadas las ganancias.

Tercero. Las “empresas sociales de comercio justo” son mucho más recientes en el campo y fueron creadas por una o varias personas que desarrollaron su actividad a menudo después de una experiencia personal con productores del Sur. El aspecto central de estas organizaciones es que son gestionadas y gobernadas por ese o esos emprendedores, quienes juegan un rol central en las actividades sociales y comerciales (educación y promoción son significativamente menos importantes en esas estructuras). En particular, los emprendedores mantienen relaciones personales con un pequeño número de socios productores (directamente en el caso de importaciones e indirectamente en el caso del comercio detallista). La amplia mayoría de los recursos están generados en las ventas. El gobierno no está desarrollado más allá de los requerimientos legales, pero los emprendedores tienden a favorecer procesos de “gobierno extra-organizacionales” tales como la participación en redes con el propósito de incrementar su legitimidad.

Entre estas tres categorías de empresa social, la no-lucrativa basada en

voluntarios aparece como la más frágil y declinante. Las organizaciones existentes han consolidado su modelo mediante el aseguramiento de voluntarios y subsidios. No obstante, su influencia se basa ahora más en su capacidad de movilización que en su peso económico. Las nuevas empresas sociales de comercio justo creadas recientemente tienden a aparecer como proyectos empresariales conducidos por uno o pocos líderes. La mayoría de ellas permanecen pequeñas y débiles, pero el crecimiento podría fortalecer su posición. Finalmente, las cooperativas multiparticipativas parecen ser la forma más estable de balancear múltiples propósitos y grupos de interés dentro de un modelo de empresa social coherente, al menos en cuanto permanezcan conectadas con sus organizaciones hermanas o madres y, por tanto, con los fines políticos y sociales del más amplio movimiento de comercio justo. En un entorno competitivo con una corriente principal de negocios tomando gradualmente la parte del león de las ventas de comercio justo, las empresas sociales necesitan crecientemente diferenciarse mediante su focalización en nichos innovadores y proponiendo no solamente lo que ellas hacen (comercio justo) sino también lo que son (empresas sociales), enfatizando la consistencia entre su modelo organizacional y los valores y metas del comercio justo.

Energía renovable

La emergencia de cooperativas de energía renovable (REC) en años recientes ha sido estimulada por el creciente interés público y la implementación de políticas, a nivel europeo y local, las que buscan aumentar la proporción de consumo energético producido por fuentes renovables. En línea con el objetivo europeo de energía 20-20-20, el propósito belga es producir un 13% del consumo de energía de fuentes renovables en 2020. Sin embargo, el contexto institucional belga no es particularmente conducente a las empresas sociales y a iniciativas cooperativas. En Flandes, la energía eólica ha sido desarrollada de arriba hacia abajo basada en pocas grandes compañías y escasos surgimientos de abajo hacia arriba. En Valonia, el mercado de generación y distribución está también dominado por dos o tres grandes compañías. Sin embargo, las nuevas regulaciones establecidas por el gobierno de Valonia hacen obligatorio a los promotores de parques eólicos abrir el capital de cualquier nuevo proyecto hasta el 2.99% de participación ciudadana y al 24.99% de participación municipal. Con el objetivo de promover el modelo cooperativo de energía renovable en Bélgica, ha sido creada una federación nacional, REScoop.be, y varios recolectores REC. En 2014, esta federación se ha dividido en dos secciones regionales, una para Flandes, otra para Valonia.

Mientras las cooperativas de energía renovable pueden compartir con las cooperativas tradicionales un principio de servicio a sus miembros cuando distribuyen electricidad, pueden ser ubicadas más cerca al tipo ideal de empresa social a través de su fuerte orientación hacia el interés general, expresado en dos tipos principales de actividad (Huybrechts & Mertens 2014). Por una parte, la producción y distribución de energía verde, ya que genera externalidades positivas, por ejemplo, bajo la forma de emisiones de gas invernadero reducidas o la reducción de la dependencia de recursos importados. Por otra parte, las actividades llevadas a cabo para estimular los ahorros de energía y su uso racional, puesto que nadie puede ser excluido de los beneficios de evitar las emisiones de gas invernadero debidos a los ahorros de energía.

Estas cooperativas representan el 4.6% de la capacidad eólica instalada en Valonia (Apre 2014). En Flandes, Ecopower y Beau Vent, las dos mayores cooperativas flamencas, representan el 3.8% de la capacidad eólica instalada. Esto da un total de 23 REC y 11 organizaciones locales de ciudadanos para el territorio total.

Los recientes cambios institucionales hacia una mayor participación ciudadana y municipal en los nuevos proyectos eólicos descritos arriba, son favorables para la creación de REC en el futuro. Sin embargo, hay también varias amenazas que pueden impedir el desarrollo de REC: reducción de los subsidios públicos, oposición pública a la energía eólica terrestre, y abuso del modelo por parte de actores privados que no comparten los valores cooperativos. Un mayor desafío para la REC es, en consecuencia, ganar legitimidad afirmando sus características de empresa social en comparación con otros actores.

4. Desafíos y oportunidades para la empresa social en Bélgica

El análisis de la empresa social en Bélgica ha mostrado una rica diversidad de modelos relacionados a una variedad de sectores como también una diversidad de modelos dentro de algunos de esos sectores. En la mayoría de esos campos, sin embargo, esa diversidad no está (aún) reconocida formalmente e iniciativas emergentes tienen, más bien, una elección ilimitada respecto a cuál modelo adoptar. A pesar de factores sectoriales y contextuales, los tres modelos identificados al comienzo de este artículo pueden ser observados a través de diferentes sectores. La tabla siguiente resume los principales modelos identificados en cada sector.

Tabla 3: Presencia de los modelos en diferentes campos de actividad

	Emprendimientos no-lucrativos	Cooperativas sociales	Social ventures
Integración del trabajo	X		(X)
Servicios personales	X		
Alimentos orgánicos & SFCs	X	X	X
Finanza social		X	X
Comercio justo	X	X	X
Energía renovable		X	

A pesar de esta rica diversidad, la empresa social a menudo tiende a ser reducida a pocos modelos correspondientes a un desafío societal particular. Este es típicamente el caso de Flandes y Bruselas, donde las autoridades públicas tienden a remitir las empresas sociales solamente al contexto de la integración laboral. En efecto, como muchas iniciativas pretenden reintegrar personas discapacitadas a la sociedad y el mercado laboral desde hace tiempo se conoce como “social”, muchos actores, incluyendo autoridades públicas, tienden a ver las empresas sociales reducidas a la integración laboral, ignorando otras iniciativas y sectores. En segundo lugar, hay una tendencia, particularmente en Valonia, a poner énfasis solamente en las empresas sociales fuertemente orientadas al mercado que generan ingresos vendiendo productos o servicios. Mientras esta es una importante y probablemente creciente tendencia en la economía social, no es la única, si tenemos en cuenta el tipo ideal EMES de empresa social. Así, la empresa social que desarrolla una actividad económica y toma riesgos pero que está también apoyada por subsidios públicos (cada vez más con una lógica de contrato público), contribuciones privadas y voluntariado, puede ser ignorada por esta perspectiva orientada al mercado.

Finalmente, la diversidad de modelos, aunque rica y fascinante, dificulta la comunicación acerca de la empresa social como un paradigma distintivo y consistente en las más amplias tipologías organizacionales. La mayoría de las empresas sociales, además, toman prestados elementos de diferentes modelos organizacionales y pueden, de este modo, ser vistas como organizaciones híbridas entre el gobierno, el mercado y la sociedad civil. Cuando las empresas sociales emergen o evolucionan más cerca de una de esas esferas, hay un riesgo de isomorfismo institucional, el cual, a su vez, puede inducir a un desvío de su misión (Bartilana & Lee 2014; DiMaggio & Powell 1983). Por ejemplo, las sociedades mutuales están claramente en el puente que liga el sector público y la economía social. En el comercio justo o en la finanza social, varias empresas están en el borde entre la economía social y el modelo de negocio lucrativo. Esto puede conducir a un déficit de identidad y legitimidad para las organizaciones

y también para las estructuras que las promueven. Asumir un modelo en el cual los límites y características específicas no están claramente reconocidas por las diferentes partes interesadas puede, por cierto, ser problemático cuando se busca el reconocimiento público, fondos y otros tipos de apoyo. Este desafío es también evidente cuando se enseña acerca de empresa social en universidades, sin hablar de las escuelas secundarias.

Pero, más allá de estas trampas en el camino del reconocimiento y promoción de la empresa social, lo que es más sorprendente es el creciente interés por ella, no solamente en la escena política sino también para una audiencia en aumento, como un asunto cuya comprensión tiene que ser profundizada. Por ejemplo, la mayoría de las universidades belgas tienen ahora cursos y/o programas de investigación explícitamente dedicados a esa realidad, como quiera que se llamen (la mayor parte de ellos, empresa social, emprendimiento social o economía social). Este renovado interés puede igualmente tanto fomentar la creación de nuevas empresas sociales como estimular nuevas dinámicas emprendedoras en la economía social, ambos fenómenos reforzándose mutuamente y mereciendo una creciente visibilidad pública y escrutinio académico.

Referencias bibliográficas

Apere (2014), “Eolien participatif: statistiques”, 2014, 29/08/2014, pp.

Battilana, J. & Lee, M. (2014), “Advancing Research on Hybrid Organizing – Insights from the Study of Social Enterprises”, *The Academy of Management Annals*, 8, 1, pp. 397-441.

Bauwens, T. (2013), “Le Citoyen Face Au Changement Climatique”, *La Libre Belgique*, pp.

Bayot, B. (2011), “Les coopératives d’épargne et de crédit.”, in Collard, M.-C. (ed.), *Coopératives, un modèle tout terrien. Les dossiers de l’économie sociale n° 05*, Monceau-sur-Sambre: pp. 128-139.

Bayot, B. (2012), “Finance intelligente et solidaire”, in *Crise financière et modèles bancaires*, Bruxelles: Réseau Financement Alternatif, pp.

Becchetti, L. & Huybrechts, B. (2008), “The Dynamics of Fair Trade as a

Mixed-form Market”, *Journal of Business Ethics*, 81, 4, pp. 733-750.

Campi, S., Defourny, J., Grégoire, O. & Huybrechts, B. (2012), “Les entreprises sociales d’insertion : des parties prenantes multiples pour des objectifs multiples ?”, in Gardin, L., Laville, J.-L. & Nyssens, M. (eds.), *L’insertion par l’économique au prisme de l’entreprise sociale : un bilan international*, Paris: Desclée De Brouwer, pp.

Cannella, M. (2003), *La société à finalité sociale. Un succès ou un coup dans l’eau?*, Bruxelles: Luc Pire.

Coen, J. M. (2010), “Des emplois durables dans l’insertion ? Ou une économie pour tous ?”, *Analyses SAW-B*, pp.

Dart, R. (2004a), “Being “Business-Like” in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 33, 2, pp. 290-310.

Dart, R. (2004b), “The legitimacy of social enterprise”, *Nonprofit Management & Leadership*, 14, 4, pp. 411-424.

Defourny, A., Henry, A., Nassaut, S., Defourny, J. & Nyssens, M. (2008), “Performance evaluation and legitimacy of the third sector: the case of the Belgian domiciliary care quasi-market”, *HEC-ULg Working paper 200807/02.*, pp.

Defourny, J. (2001), “From Third Sector to Social Enterprise”, in Borzaga, C. & Defourny, J. (eds.), *The Emergence of Social Enterprise*, London: Routledge, pp. 1-28.

Defourny, J., Henry, A., Nassaut, S. & Nyssens, M. (2010), “Does the mission of providers matter on a quasi-market? The case of the belgian ‘service voucher’ scheme”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 81, 4, pp. 583-610.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2006), “Defining social enterprise”, in Nyssens, M. (ed.), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, London: Routledge, pp. 3-26.

_____ (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1, 1, pp. 32-53.

Defourny, J., Simon, M. & Adam, S. (2002), *The Cooperative Movement in Belgium: Perspectives and Prospects*, Brussels: Luc Pire.

DiMaggio, P. & Powell, W. (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, 48, 2, pp. 147-160.

Dujardin, A. & Mertens, S. (2008), "Les coopératives agréées en Belgique : une perspective macroéconomique", in Van Opstal, W., Gijssels, C. & Develtere, P. (eds.), *Entrepreneuriat coopératif en Belgique. Theories et pratiques*, Leuven: Acco, pp.

Esping-Andersen, G. (1999), *Social foundations of postindustrial economies*, Oxford University Press.

Gardin, L. & Nyssens, M. (2010), "Les quasi-marchés dans l'aide à domicile : une mise en perspective européenne", *Annals of public and cooperative economics*, 81, 4, pp. 509-536.

Grégoire, O. (2003), "National Profiles of Work Integration Social Enterprises: Belgium", *EMES Working Paper*, 03, 08, pp.

Gui, B. (1991), "The Economic Rationale for the 'Third Sector'. Nonprofit and other Noncapitalist Organizations", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 62, 4, pp. 551-572.

Henry, A., Nassaut, S., Defourny, J. & Nyssens, M. (2009), *Économie plurielle et régulation publique : Le quasi-marché des titres-services en Belgique*, Gand: Academia Press.

Huybrechts, B. (2012), *Fair Trade Organizations and Social Enterprise. Social Innovation through Hybrid Organization Models*, New York: Routledge.

Huybrechts, B. & Mertens, S. (2014), "The Relevance Of The Cooperative Model In The Field Of Renewable Energy", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85, 2, pp. 193-212.

Huybrechts, B., Mertens, S. & Rijpens, J. (2014), "Explaining stakeholder involvement in social enterprise governance through resources and legitimacy", in Defourny, J., Hulgard, L. & Pestoff, V. (eds.), *Social Enterprise and the Third*

Sector: Changing European Landscapes in a Comparative Perspective, London & New York: Routledge, pp.

Lemaître, A. & Nyssens, M. (2012), “Les entreprises sociales d’insertion en Belgique, région wallonne”, in Gardin, L., Laville, J.-L. & Nyssens, M. (eds.), *Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer, pp. 157-184.

Lemaître, A., Nyssens, M. & Platteau, A. (2005), “Les entreprises sociales d’insertion par le travail entre idéal-type et institutionnalisation”, *Recherches sociologiques*, 2005/1, pp. 61-74.

Mertens, S., Bosmans, P. & Van de Maele, C. (2008), *Entrepreneuriat Coopératif: Coup de projecteur sur une économie humaine*, Bruxelles: Conseil National de la Coopération.

Nassaut, S., Nyssens, M. & Henry, A. (2008), “Enjeux d’une coexistence de prestataires à finalité sociale et lucrative, suite à l’introduction, en Belgique, d’un quasi-marché dans le champ des services de proximité”, *Impresa Sociale*, 2008/3, pp.

Nyssens, M. (ed.) (2006), *Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society*, London: Routledge.

Nyssens, M. (2008), “Belgium”, in Defourny, J. & Nyssens, M. (eds.), *Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments*, Liège: EMES European Research Network, pp.

Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Action* Cambridge: Cambridge University Press.

Périlleux, A., Hudon, M. & Bloy, E. (2012), “Surplus Distribution in Microfinance: Differences Among Cooperative, Nonprofit, and Shareholder Forms of Ownership”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 41, 3, pp. 386-404.

Salamon, L. L., Sokolowski, S. W. & List, R. (2003), *Global Civil Society: An Overview*, Baltimore: Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.

APORTES DE LA ECONOMÍA FEMINISTA PARA EL ANÁLISIS DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

Cristina Cielo¹, Héctor Fabio Bermúdez², Andrea Almeida Guerrero³ y
Mariela Moya⁴

Resumen/*Abstract*

Desde hace décadas, feministas economistas han demostrado que las diferenciaciones y jerarquizaciones entre hombres y mujeres son fundamentales para la organización de las sociedades capitalistas. En este artículo, vemos que los análisis feministas cobran una nueva fuerza y relevancia en el contexto de los rasgos y mecanismos del capitalismo contemporáneo. Enfatizamos tres aportes principales de sus estudios. Primero, con su señalamiento de la invisibilización del trabajo reproductivo y emocional, perspectivas de la economía feminista ayudan entender la creciente importancia de las formas cognitivos y relacionales del trabajo, cada vez más importantes en relación con el ámbito productivo formal. Las transformaciones en el trabajo subyacen la redistribución de riesgo en la economía postfordista, lo cual nos lleva al segundo aporte fundamental de estudios feministas de la economía. Estos estudios arrojan luz sobre las vivencias materiales y subjetivas de poblaciones precarizadas, cuya inseguridad económica refleja su carga desigual de los riesgos característicos de la neoliberalización y financiarización de la economía. Finalmente, vemos cómo estas dinámicas aportan a las nuevas formas de la producción y la transferencia de valor, deteniéndonos en el énfasis de estudios feministas en las desigualdades experimentadas desde los lugares externalizados y expropiados por la acumulación de capital.

Palabras clave: Economía feminista, trabajo relacional, distribución de riesgo, transferencia de valor.

1 Estadounidense. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador). E-mail: mccielo@flacso.edu.ec

2 Colombiano. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador). E-mail: hectorfabio6@gmail.com

3 Ecuatoriana. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador). E-mail: andre_nth1011@hotmail.com

4 Boliviana. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador). E-mail: killaymar256@gmail.com

CONTRIBUTIONS OF FEMINIST ECONOMICS TO OUR ANALYSIS OF CONTEMPORARY CAPITALISM

For decades, feminist economists have shown that differentiations and hierarchies between men and women are central to the organization of capitalist societies. In this article, we review the renewed forms and relevance of feminist analyses in the context of contemporary capitalism's particular features and mechanisms, highlighting three principal contributions of their insights. First, given their demonstration of the invisibility of reproductive and emotional work, feminist economics perspectives help us to understand the growing importance of cognitive and relational forms of work, which are increasingly important in relation to the formal productive sector. Transformations in labor underlie the redistribution of risk in the post-Fordism economies, which leads us to the second fundamental contribution of feminist economic studies. These studies shed light on the material and subjective experiences of precarious populations, whose economic insecurity reflects the unequal distribution of risk that is characteristic with the neo-liberalization and financializing of the economy. Finally, we see how these dynamics contribute to new forms of production and transfer of value, emphasizing feminist studies of inequalities experienced in the externalized and expropriated sites of accumulation of capital.

Keywords: Feminist economics, relational labor, distribution of risk, transfer of value



Un enfoque feminista a la economía va más allá de visibilizar las relaciones desiguales de género en nuestras relaciones laborales y socio-económicas. Desde la década de los setenta, feministas economistas (Dalla Costa y James 1971, Scott y Tilly 1978, Mies 1986) han argumentado que las diferenciaciones y jerarquizaciones entre hombres y mujeres son fundamentales para la organización de las sociedades capitalistas. Trabajos de la economía feminista cobran nueva fuerza y relevancia en el contexto de los rasgos y mecanismos contemporáneos de la acumulación del capital, particularmente en el contexto de la transformación en las formas de trabajo, nuevos riesgos económicos y mecanismos de transferencias de valor. En este artículo, vemos cómo nuestros estudios de procesos y desigualdades económicos actuales se pueden mejor precisar y profundizar tomando en cuenta los aportes conceptuales y metodológicos de los acercamientos feministas.

Empezamos el artículo examinando los aportes de la economía feminista que nos ayudan a comprender las nuevas formas de trabajo. Desde sus primeros estudios, analistas feministas han señalado la invisibilización del trabajo reproductivo y emocional (Pérez Orozco 2014, Carrasco 2003, Hoschild 1985). Estos análisis dan pistas para entender la creciente importancia de las formas del trabajo cognitivo y afectivo (Miguez 2008;), y la relación de estas con el trabajo del ámbito productivo formal (Vercellone 2013). En el segundo apartado, vemos cómo estas transformaciones en el trabajo subyacen la redistribución de riesgo en la economía postfordista. Estudios sobre la precarización del trabajo y de las identidades laborales de las mujeres (Todaro y Yañez 2004, Salas y Pérez Sainz 1997) arrojan luz sobre las dificultades que experimentan las poblaciones más vulnerables, cuya inseguridad económica refleja su carga desigual de los riesgos característicos de la neoliberalización y financiarización de la economía (Lipuma y Lee 2004, Christophers 2015, Terranova 2015).

En el apartado tres vemos cómo estas dinámicas aportan finalmente a las nuevas formas de la producción y la expropiación de valor (Fumagalli 2010, Harvey 2008). Estudios feministas (Galcerán 2006, Federici 2004) que se enfocan en la transferencia de valor desde lugares externalizados de la acumulación de capital nos proveen de herramientas para analizar estas dinámicas en sus múltiples escalas. A lo largo del texto, aterrizamos nuestras discusiones a través del caso del Sistema de Venta Directa, en el cual la ausencia de una relación laboral de dependencia entre empresarios y vendedoras directas repercute en un frágil estatuto de trabajo para éstas. Esta

condición permite tanto la precarización de sus condiciones de vida como la transferencia del valor hacia los trabajadores formales de las empresas. En cada apartado, mostramos la manera en que el análisis de estas dinámicas desde la economía feminista es clave para nuestra comprensión de las estructuraciones económicas contemporáneas.

Para la comprensión de las nuevas formas de trabajo

Uno de los principales intereses de la economía feminista ha sido la relación histórica y persistente entre el trabajo doméstico y la acumulación capitalista. Desde hace décadas, analistas feministas han argumentado con vehemencia que el trabajo doméstico reproduce la fuerza de trabajo y sostiene al trabajo denominado “productivo” (Himmelweit 2011, Dalla Costa y James 1971, Picchio 1994). Un referente básico en estas discusiones es el trabajo de Silvia Federici (2004, 2013), que da cuenta de un proceso histórico complejo en el que la acumulación del capital y la racionalización de la reproducción social desvaloriza, oculta y niega una serie de actividades sociales que garantizan las condiciones para la reproducción material, simbólica y social de la vida. Para Federici (2004), la profundización de la división del trabajo, el confinamiento de las mujeres al ámbito reproductivo y la desvalorización de su trabajo fueron parte del proceso propiamente violento y destructor que acompañó a la instauración del capitalismo como sistema mundial. Estos tipos de miradas ofrecen un análisis más amplio del papel de las mujeres en el capitalismo y demuestra el protagonismo de larga data de las mujeres en la constitución de distintos espacios económicos.

Los estudios sobre la participación histórica de las mujeres en el trabajo productivo señalan la artificialidad de la escisión producción-reproducción. Scott (1993) expone claramente que, a lo largo de su historia laboral, las mujeres han “compaginado” los trabajos considerados productivos y aquellos que permiten la reproducción de sus familias y comunidades. Lo singular del periodo industrial fue la organización de la productividad económica alrededor del trabajo en las fábricas, lo cual despojó a la familia de sus funciones productivas (Scott y Tilly 1978). Al mismo tiempo, esto profundizó la subvaloración e invisibilización de los trabajos reproductivos y de cuidado que tuvieron lugar fuera de la producción manufacturera, siendo esta denuncia sobre la invisibilización de ciertas formas de trabajo uno de los aportes más importantes de estas autoras. Múltiples formas de trabajo desvalorizadas como no-productivas mantienen una relación simbiótica con el capital y que se apropian para la acumulación de excedentes (Pérez Orozco 2014).

En este sentido, el análisis de Cristina Carrasco (2003) es importante por cuanto identifica la existencia de “la poderosa ‘mano invisible’ de la vida cotidiana” para señalar el ocultamiento de trabajos cotidianos cuya importancia se desestima. Este es sobre todo el caso de aquellos trabajos que implican relaciones afectivo-sociales y que generan un complejo tejido de relaciones humanas sobre las que se sustenta la sociedad en su conjunto. Carrasco ofrece una caracterización de este tipo de trabajos reproductivos como aquellos que se realizan “[...] tanto en el hogar y fuera de él, en el barrio y desde el puesto de trabajo remunerado, que crean redes familiares y sociales, que ofrecen apoyo y seguridad personal y que permiten la socialización y el desarrollo de las personas” (Ibíd.: 17).

De manera paralela, varios economistas políticos (Fumagalli 2010, Morini 2014) han señalado la centralidad del trabajo relacional en lo que identifican como la nueva fase del capitalismo que emerge desde la crisis del fordismo. Estos teóricos argumentan que las transformaciones en las formas del trabajo han significado un conflicto creciente entre “el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación” por el capital (Vercellone 2013: 3). Pablo Miguez (2008) señala que en las transformaciones de la relación capital-trabajo, “el actor fundamental del proceso de producción” es el saber social general, el *general intellect* del que hablaba Marx (1993). Este implica “una cooperación social más amplia y heterogénea que la específica al campo de trabajo. Se trata de facultades afectivas, cognitivas, donde participan todos los sujetos” (Miguez 2008: 13-14). Negri caracteriza la nueva forma del trabajo, “que no sólo crea bienes inmateriales, sino también relaciones y, en última instancia, la propia vida social” (Negri 2004 en Miguez 2008:17).

Las economistas feministas, por su parte, advierten que estas formas de trabajo no son nuevas. Lo importante es comprender su nuevo rol y las formas actuales en que se apropia de este trabajo invisibilizado, cuya realización es imprescindible para la reproducción de lo social, en sus dimensiones simbólicas, afectivas y políticas, además de materiales. En todos los servicios, especialmente los que implican una relación cara a cara, los trabajadores despliegan formas de gestión emocional y afectiva. En la clásica investigación sobre la labor emocional, Arlie Hochschild (1983) comprobó el gran trabajo que despliegan las azafatas de una aerolínea que involucra el control de sus emociones. Podemos ver estos elementos en el estudio de ocupaciones como el Sistema de Venta Directa (en adelante SVD), que se sitúan en las fronteras del trabajo físico y emocional consumo y vida social. El componente emocional

impreso en la venta directa y la instrumentalización de las redes familiares son puestas al servicio de la acumulación capitalista y aprovechadas por los empresarios.

La venta directa – en la que mujeres venden productos de Avon, Yanbal, Érika, etc. a sus amigas y familiares – ha sido comúnmente definida como una modalidad en la cual los empresarios eliminan la fase de intermediación de los circuitos productivos. Las vendedoras, que son la fuerza de trabajo de las empresas, revenden los productos a cambio de una remuneración basada en un porcentaje por facturación. Un elemento central de estas modalidades es el desempeño de trabajo emocional, el cual requiere de inversión significativa de tiempo y esfuerzos, que sin embargo es usufructuado por las empresas, invisibilizado y no pagado. Las empresas de SVD fomentan una organización del trabajo que horizontaliza las relaciones sociales (Miyata y Suzuki 2011), instrumentalizando redes sociales y familiares (Ramírez y Rúa 2008). De esta forma se tejen y aprovechan redes sociales en las que se involucran sentimientos, confianzas, solidaridades y alianzas comunitarias.

El análisis concreto de casos como el del SVD permite identificar las formas de la apropiación del trabajo relacional, simbólico e inmaterial por parte del capitalismo. De hecho, feministas han desarrollado de manera crítica la propuesta conceptual del *trabajo inmaterial* de Hardt y Negri 2000, 2004, 2011). Si bien estos autores señalan que esta forma de trabajo caracteriza los nuevos antagonismos capital-trabajo, feministas demuestran que su análisis minimiza las diferenciaciones y relaciones desiguales entre distintos grupos de trabajadores. La forma abstracta en la que Hardt y Negri conceptualizan el *trabajo afectivo*, como parte del *trabajo inmaterial*, mistifica el carácter corporal y divisiva de buena parte del trabajo de reproducción social (Federici 2013:192), dando paso a poca comprensión de las jerarquías e inequidades entre trabajadores y las luchas históricas que diversos grupos han mantenido para visibilizar y reivindicar su marginalización.

En este apartado hemos visto que la problematización del trabajo invisibilizado de las mujeres señala maneras de estudiar el papel de todos los trabajos que no se consideran productivos. A partir de su enfoque en la reproducción y el trabajo emocional, los aportes de la economía feminista insisten en la importancia de comprender el rol fundamental y desvalorizado que juegan los trabajos no-formales, colectivos y sociales, para la productividad económica. A su vez, dan cuenta de la pluralidad desigual de estas formas de trabajo y por consiguiente de la constitución heterogénea del capitalismo

(Quiroga y Gómez 2013). El rastreo del pensamiento de la economía feminista demuestra que la instalación de las nociones de producción, trabajo y economía se consolida precisamente sobre el ocultamiento de la productividad fundamental de los trabajos reproductivos y emocionales. Veremos en el siguiente apartado las maneras en que las vendedoras responden a esta desvalorización de su trabajo a través de la construcción de su identidad laboral, y la forma en que estos procesos precisan los impactos desiguales de la inestabilidad económica.

Para la comprensión de la redistribución desigual del riesgo

Los fuertes procesos de degradación de las condiciones y formas del trabajo que sufren las y los trabajadores en la actualidad ya venían incrementándose desde el último tercio del siglo con la crisis del modelo fordista, el debilitamiento de los estados benefactores y la instauración de un nuevo espíritu del capitalismo (Boltanski y Chiapello 2002) sustentado en procesos de flexibilización. En las postrimerías del siglo XX, Donna Haraway (1995) ya advertía sobre la feminización de la pobreza, término que lejos de referirse exclusivamente a la situación de las mujeres, da cuenta de la manera en que el sustento de la economía neoliberal usufructúa cada vez más del trabajo invisibilizado de reproducción señalado en el apartado anterior. Estas transformaciones han influido en la modificación de los contenidos del trabajo: como vimos arriba, los trabajos se orientaron al despliegue de capacidades y habilidades comunicativas y relacionales. Varios autores han relacionado estos procesos con el fin del consumo de masas (Harvey 2008) y el desarrollo del trabajo inmaterial (Lazzarato y Negri 2001).

A la vez, las condiciones de trabajo también se han visto transformadas, viéndose caracterizadas por mayores niveles de cualificación, polivalencia y ritmos cambiantes, empleos inestables, ausencia de seguridad social, subempleo, individualización de las relaciones salariales e ingresos precarios (Todaro y Yáñez 2004). Los análisis de la economía política de este periodo han advertido que la precarización sufrida por los trabajadores se debe a la redistribución del riesgo en la economía contemporánea. En este apartado vemos la manera en que estos análisis se pueden enriquecer por los estudios de las subjetivaciones y la precarización que han experimentado las mujeres. Estudios feministas arrojan luz sobre las diferenciaciones desiguales que experimentan las poblaciones más vulnerables, y cómo se les carga las inseguridades económicas a través de procesos materiales y subjetivos.

El caso de las líderes de Avon aludido arriba resulta emblemático. Ellas, sin haber pactado una relación de dependencia laboral con la empresa, se encargan de todas las dificultades y los riesgos de su venta: tienen que presionar a sus representantes, llamarlas incansablemente a través de una línea telefónica pagada por ellas mismas, asegurar que realicen oportunamente sus pedidos de campaña, etc. El trabajo de estas vendedoras, como cualquier otra categoría analítica está en permanente disputa. En ese sentido, su abordaje no solo requiere una consideración de las condiciones materiales que lo constituyen, sino también de los significados que le atribuyen los distintos actores e instancias de poder que participan en su delimitación. En este sentido, debemos entender el trabajo precarizado de las vendedoras en sus distintas dimensiones: por las denominaciones provenientes de los organismos estatales a través de las cuales se etiqueta a conjuntos de trabajadoras y trabajadores (o se los excluye de tales denominaciones) mediante el impulso y aplicación de políticas públicas; y por las significaciones que tienen las trabajadoras sobre sus actividades, además de las formas de nombrarse a sí mismas.

Es esta última dimensión subjetiva la que se pone en juego cuando las empresas les insisten a las vendedoras: “eres la jefa de tu propio negocio”. Ellas, por su lado, construyen socialmente su ocupación a través de procesos de cualificación social, capacitándose para enseñar y vender los productos que aparecen en las imágenes de sus catálogos, desarrollando destrezas emocionales para mejor establecer confianza con las clientas. Las vendedoras más experimentadas saben identificar la calidad y los atributos de los productos y también a los buenos y malos clientes. En este sentido, se elaboran identidades laborales alrededor de esta cualificación y de la gestión de los afectos. Además, la organización del trabajo en redes familiares y comunitarias permite el establecimiento de alianzas entre vendedoras, el intercambio de favores, y en suma la constitución de nichos de solidaridad que trascienden el simple interés mercantilista. En esa medida, algunas de ellas perciben sus actividades como una oportunidad y como identidad.

En el despliegue de una serie de saberes, destrezas y estrategias orientadas a fines lucrativos, las vendedoras pretenden incrementar sus ganancias tratando de reducir al mínimo el riesgo crediticio. Por riesgo crediticio entendemos el hecho de que las ventas se hacen a crédito, siendo las vendedoras quienes asumen las pérdidas económicas causadas por los clientes morosos. Cuando las vendedoras se endeudan por estos clientes morosos, aparece el argumento de las buenas maneras de administrar el negocio propio. El lema de los SVD mencionado arriba que les pone a las mujeres a cargo de sus propias empresas

y negocios debería ser completado con el verdadero interés de los empresarios: “ya que eres la jefa de tu propio negocio asume tú la cobertura social del riesgo crediticio”. Observamos varios puntos importantes en el orden del riesgo. Primero, la posibilidad de redistribuir el riesgo a las vendedoras se construye sobre la desvalorización de su trabajo relacional y emocional. Segundo, la manera en que estas mujeres se responsabilizan del riesgo crediticio también depende de las identidades laborales y subjetividades emprendedoras que ellas construyen. Finalmente, vemos que la organización de la empresa y el poco reconocimiento legal del trabajo de las vendedoras legitima este orden del riesgo en el que las más vulnerables de la empresa cargan el riesgo mayor del negocio.

Estos tres puntos añaden elementos importantes para un análisis de la financiarización, que se enfocan en la redistribución de los riesgos (Lazarrato 2013, Gago 2014). La crisis de hipotecarias *subprime* en los Estados Unidos demostró que las ganancias formidables por herramientas financieras como las Obligaciones de Deuda Colateralizadas se debían a una redistribución innovadora del riesgo. La manera en que funcionan estos derivados – recaudando un conjunto de bonos y activos diversificados para transar sus valores en tranchas diversas según posibilidades de capital y riesgo – termina fortaleciendo aún más las desigualdades. Cuanto mayor capital se tiene para invertir, menor es el riesgo que debe asumir. Lipuma y Lee (2004) explican cómo funciona la objetivación, circulación y redistribución del riesgo a nivel global, a través de los derivados financieros: las estrategias de cobertura de corporaciones del capital especulativo pueden llevar a la devaluación de monedas, a la inflación y al agotamiento de las reservas de divisas de países periféricos, cuyos ciudadanos más precarizados experimentan los impactos más fuertes de estos procesos, en términos de aumento desempleo y de precios de la canasta familiar.

Los trabajos de la economía feminista que hemos revisado complementan estas reflexiones, enfatizando los impactos distintos de este orden del riesgo en el nuevo capitalismo para las poblaciones diferenciadas históricamente y de manera desigual, por género, clase, raza y etnia y nación. Por lo tanto, la distribución de los riesgos pasa también por la constitución y definición de identidades y sujetos. Verónica Gago precisa las maneras en que las lógicas del capital financiero se articulan con la cotidianidad y las subjetividades urbano-populares: “Lo que estas finanzas leen e intentan capturar es la dinámica de sujetos ligados a la estructuración de nuevas formas laborales, emprendedoras, autogestoras que surgen en los sectores pobres en paralelo a su

condena como poblaciones sobrantes o excedentes” (2014: 212). Estos sujetos, como nos insisten los aportes feministas que hemos revisado, se constituyen sobre la invisibilización y jerarquización de tipos particulares de trabajos y de poblaciones.

Los estudios de la economía feminista, además, han aportado en la consideración de las distinciones y valorizaciones de diferentes espacios: espacios públicos y privados, la calles y la casa, lugares urbanos y rurales, centros comerciales, mercados populares, etc. Estos diversos espacios son atravesados no solo por relaciones de género, sino también por otros tipos de diferencias ancladas en la clase, la etnia, que nos permite captar la complejidad de las relaciones gestadas en el desempeño de múltiples trabajos, los mismos que rompen con la dicotomía de productivo-reproductivo y que se desenvuelven como una continuidad cuya finalidad es el sostenimiento de la vida humana. Esta mirada exige replantear la problemática de las diferenciaciones desiguales necesarias y el orden de riesgo que las acompaña en función de la acumulación de capital. Asimismo, se pone de primer plano las subjetivaciones y la precariedad de las poblaciones más vulnerables, acompañadas por la desvalorización e informalización de su trabajo, aspectos que les acarrearán inseguridades económicas inequitativas.

Para comprender las nuevas formas de producción de valor y su explotación

En este apartado exponemos cómo los debates y las reivindicaciones en relación al trabajo doméstico y al trabajo de cuidado desafían de manera contundente los planteamientos economicistas que externalizan la reproducción material y social. Aportan, por lo tanto, elementos en el análisis más general de la transferencia de valor desde lugares externalizados a los procesos de acumulación de capital. Los análisis actuales de esta captura de valor por los procesos acumulativos identifican la producción de valor en ámbitos no considerados productivos – como son los del consumo y de los recursos naturales – y los mecanismos para su apropiación y explotación. Por su parte, los trabajos de las feministas examinan y visibilizan el valor de las actividades consideradas reproductivas para el conjunto de la economía (Himmelweit 2011), para especificar la relación entre este ámbito externalizado y la producción capitalista. Nos ofrecen una aproximación conceptual a la transferencia de valor que permite vincular las múltiples escalas de apropiación y acumulación.

Las economistas feministas han demostrado que las economías familiares están atravesadas por relaciones desiguales de género, y en ellas se realizan distintos tipos de trabajos que sustentan otros espacios. Es decir, la distribución desigual del trabajo genera excedentes que se acumulan a través de las formas directas e indirectas de apropiación. Podemos extender este punto para entender la expropiación y transferencia de valor en el análisis más allá del caso de estas familias en particular. Por ejemplo, se puede pensar en la distribución dispar de la tierra y recursos naturales en el sector rural o los espacios desiguales urbanos, a partir de los cuales se generan múltiples estrategias de supervivencia que incluyen el trabajo precarizado que transfiere valor a través de relaciones asimétricas de intercambio. El análisis de Carrión y Herrera sobre la economía familiar campesina señala este punto: “el mercado como mecanismo de distribución de recursos e ingresos beneficia siempre a quien posee más capital, generando transferencia de valor de unos sectores a otros” (2012: 112). Estas relaciones de intercambio se encuentran insertas en mercados fuertemente controlados por complejos industriales y financieros, donde pocas empresas están en capacidad de controlar la mano de obra precarizada. Esto se observará empíricamente más adelante cuando regresemos al caso de las trabajadoras del sistema de venta directa.

Desde esta perspectiva, evidenciamos la manera en que las llamadas economías familiares, constituidas como lugares externalizados de la producción y la acumulación del capital, sin embargo, contribuyen a la creación y transferencia de valor hacia los circuitos mercantiles de la economía global. Se convierten estas economías no-reconocidas en espacios de sustento para la pervivencia de estos circuitos. Este fenómeno toma distintas formas y los análisis de las economías familiares señalan la existencia de “sistemas económicos que no responden solamente a los principios de la economía empresarial capitalista” (Vásconez 2012, 106), que se apoyan como hemos visto en redes familiares para la producción de bienes y servicios.

El examen de las formas en las que las familias sustentan las crisis cíclicas del capitalismo también nos permite vislumbrar la economía política que vincula el trabajo de cuidado con las estructuras desiguales globales. Las cadenas globales de migraciones y de trabajo doméstico, cuya informalidad en muchas ocasiones conlleva su mayor explotación, han permitido sortear las crisis de los cuidados en las economías centrales. En este sentido, vemos de manera paralela que la existencia de “otras economías” – sistemas que responden a formas cooperativas, solidarias, relaciones comunitarias, familiares, asociativas y domésticas, basadas en relaciones de reciprocidad,

retribución y recirculación de recursos – ha servido de soporte a la economía monetarizada, especialmente en la periferia.

Alison Vásconez señala que en la región latinoamericana la economía se presenta como un continuum entre producción-reproducción, los comportamientos económicos son diversos y múltiples y “se mueven en la economía paralela, las economías de subsistencia, el mercado, el ámbito doméstico, el de circulación no monetaria, de forma simultánea y a veces a cargo de los mismos agentes” (Vásconez 2012: 113). Es así que en las economías domésticas se producen bienes y servicios de distintas características: alimentación, cuidado directo de personas, bienes comercializables, todos ellos sobre la base de lazos familiares, comunitarios, redes de amistad, entre otras, que producen valores de uso concretos y que son generadores de bienestar cotidiano, pero que “no están totalmente reflejados en el mercado y en el precio” (114). Los problemas de valorización de capital del mercado y del precio han sido el enfoque de los análisis de las crisis económicas y financieras (Brenner 2009), pero las perspectivas feministas demuestran que las crisis se tienen que entender de manera multidimensional (Pérez Orozco 2014), en términos de la precarización del trabajo y de la vida, el deterioro medioambiental, la crisis de reproducción en el sur global, todos relacionados, eso sí, con la caída financiera de las economías centrales.

Cuando la valorización del capital estalla, el Estado aplica políticas de ajuste, y ante los efectos de la crisis, los hogares sufren un reacomodo en sus condiciones de vida. Esto sucede a través de la intensificación del trabajo no remunerado en los hogares, trabajo doméstico y de cuidado asumido por las mujeres, la emergencia de formas de auto-empleo, de emprendimientos y de las llamadas “economías de rebusque” (Pérez 2014: 144). Son, entonces, las estrategias de supervivencia generadas desde las familias las que actúan como un amortiguador ante las crisis de acumulación de capital, sustituyendo los bienes y servicios producidos en los hogares por aquellos ya difícilmente accesibles en el mercado, como podría ser el cuidado de los niños. El sustento de la economía formal, particularmente en periodos de crisis, ha sido sostenido en circuitos externalizados y mediante trabajo no remunerado.

Muy ligado a este problema se encuentra la “crisis de los cuidados” al que nos referimos anteriormente. Vásconez define esta crisis como “la limitada y decreciente oferta de trabajo doméstico no remunerado que sostiene los hogares en muchos países, debido ante todo a que la dependencia se eleva y las mujeres (proveedoras históricas de cuidados) tienen menos tiempo para

este trabajo” (2012: 86). Este problema se ancla en la realidad de países europeos cuya población adulta mayor dependiente se incrementa, mientras que la oferta de trabajo que suple estas necesidades es limitada. Para Vásconez y otras autoras (Anderson 2007), las cadenas globales de cuidado en las que se insertan mujeres diversas es un mecanismo fundamental a través de lo cual ellas entran a la globalización. De esta manera, se recrean formas de interdependencia donde existen flujos de personas y recursos portadores de valor que se trasladan de unas regiones a otras, lo cual explica “la transferencia de valores monetarios y de trabajo desde la región latinoamericana... De hecho, bajo la interdependencia se debería hablar del ‘intercambio desigual’ de cuidados” (Vásconez 2012: 109). Estos procesos, además, se deben situar en el contexto de una repartición inequitativa y racializada (Vega 2015) de estos tipos de trabajo.

Estas perspectivas no solo nos instan considerar que la posibilidad de reproducción capitalista descansa sobre las economías no contabilizadas como tal (incluyendo a la economía familiar), sino que también nos exige atender a la división de trabajo – jerarquizada y diferenciada por sexo, raza, clase y nación (Quijano 2000) – que tiene lugar al interior de estas economías otras. Espacios domésticos, informales y asociativos no son unidades homogéneas y armónicas, sino que son espacios de cooperación y conflicto, en las que si bien hay una “cierta gestión común del bienestar... también son escenario de conflicto, de relaciones de poder, de distribución desigual e injusta de lo que se hace, quién lo hace, qué recibe a cambio, cómo se valora lo que cada quien aporta y necesita” (Pérez 2014: 163). Estas perspectivas de la economía feminista, entonces, demuestran la importancia tanto de reflexionar sobre los procesos de producción y reproducción, sus rupturas y continuidades y las cargas de trabajo y relaciones asimétricas entre los miembros de tales espacios relacionales, como de comprender la relación entre estas dinámicas y las estructuraciones macro de la economía global.

Con estas percepciones, los aportes de las feministas son importantes interlocutores con otros análisis que visibilizan formas en que la externalización de la producción de valor es central a las nuevas dinámicas del capital. El trabajo de David Harvey (2004), por ejemplo, señala las maneras en que la desposesión de los cercamientos o de los países coloniales – es decir, de lugares que se externalizaron de la producción – no solamente existieron como parte de los procesos de acumulación originaria instaurados con el capitalismo, sino que son procesos continuos de despojo que acompañan el sostenimiento del mismo sistema. Por otra parte, los analistas del capital financiero enfatizan la

producción de valor en la sociabilidad misma. Marazzi (2015), por ejemplo, señala el trabajo que cada uno hacemos cotidianamente como “prosumidores”, produciendo parte de lo que consumimos. En nuestro uso de Google o nuestro ensamblaje de los muebles que compramos en tiendas como IKEA, “hay una transferencia permanente de trabajo no remunerado del consumidor” (Marazzi 2015: 48).

Los acercamientos de la economía feminista aportan a estos análisis contemporáneos de la producción y transferencia de valor, a partir de su insistencia en situar y corporalizar las dinámicas de estas apropiaciones en la acumulación del capital. Situar y corporalizar nuestros análisis de la economía contemporánea se hace necesario para precisar las relaciones entre la organización desigual de estructuras capitalistas y las inequidades vividas por las poblaciones específicas. Ahora bien, para ilustrar los argumentos expuestos retomamos el caso de los sistemas de venta directa, donde se evidencia cómo las empresas se sirven de formas de trabajo realizado por las mujeres vendedoras.

Es precisamente la división sexual del trabajo, la invisibilización del trabajo afectivo y reproductivo de estas “amas de casa emprendedoras”, además de la constitución de sus subjetividades dependientes, que permite la transferencia de valor a los dueños e inversionistas de las empresas de venta directa. La base de la pirámide en los organigramas empresariales está compuesta por quienes no gozan de una relación de dependencia laboral. Son las “clientas” entre comillas quienes sostienen al sistema y sus jugosos ingresos. En el año 2014, la industria global movió \$182.123 millones de dólares, según cifras de la Federación Global de Asociaciones de Venta Directa. Aquí se entiende como se sostiene la economía formal y global mediante formas precarias de trabajo y no únicamente en situaciones de crisis. Es así que se vinculan desigualdades cotidianas, identidades y subjetividades y trabajo emocional, social y asociativo a amplios procesos económicos marcados por las transformaciones del sistema capitalista desde finales del siglo XX.

Estos procesos, así como las distintas maneras en que las economías familiares subsidian al sistema de acumulación de capital cuestionan clivajes como el de capital-trabajo, y amplían conceptos analíticos como la división del trabajo y la organización social del trabajo no reconocido (Rodríguez 2014: 34). En síntesis, “el proceso de valorización tiene una serie de costes (como el coste de reproducir la mano de obra en su totalidad, de reponer aquello que se desgasta) que el capital no puede asumir, sino que debe derivar hacia fuera de su propio circuito” (Pérez 2014, 112). Las perspectivas de la economía

feminista visibilizan la generación externalizada de valores que sostienen la economía capitalista, que por lo tanto descansa en gran parte sobre relaciones no mercantiles. Llamamos la atención a la necesidad de analizar la transferencia de valor a partir de los distintos tipos de trabajos posibles para y realizados por grupos específicas de personas. Nos invitan a pensar en las maneras en que estas divisiones y distinciones no sólo crean desigualdades, sino que son aprovechadas precisamente para sostener la apropiación del valor que subyace a la continuidad de las formas de organización y acumulación del capital.

Conclusiones

Los aportes de la economía feminista al análisis de formas contemporáneas del capitalismo no son solamente conceptuales, sino también metodológicos. Una metodología desde la economía feminista nos invita a observar los trabajos “invisibles” y los sujetos que los realizan. Se trasciende la mirada economicista limitada al ámbito “productivo” es decir en la producción de mercancías, considerando también los múltiples intercambios de bienes, flujos de afectos y relaciones que atraviesan la cotidianidad en las familias, comunidades, lugares de trabajo, empresas, centros de enseñanza, entre otros espacios. En este sentido, las categorías analíticas que proporciona la economía feminista son importantes para el rastreo mundos de trabajo que son invisibilizados, junto a sus actores y sus experiencias, y que dan cuenta de un proceso social e histórico de encuentros e interacciones con las lógicas del capitalismo.

En este sentido, los estudios de la economía feminista ayudan mejor entender las transformaciones en el trabajo de la economía actual a través de su enfoque en la invisibilización del trabajo reproductivo y emocional. Esta visibilización, a su vez, permite registrar la desigualdad existente en la distribución del trabajo entre hombres y mujeres y también entre grupos de personas diferentes, como la diferencia en tipos, tiempos y valorizaciones de trabajos entre el sector urbano y rural. Además, los estudios sobre la precarización del trabajo de mujeres también arrojan luz sobre las maneras en que se constituyen desigualdades materiales y subjetivas necesarias para estructurar la redistribución desigual del riesgo. Finalmente, en el último apartado, hemos visto cómo el enfoque feminista ayuda entender nuevas formas producción de valor y su explotación desde lugares externalizados de la acumulación de capital.

Otro punto metodológico clave es la constante insistencia del feminismo en la necesidad de que las personas que experimentan desigualdades se

constituyan en sujetos del conocimiento. Las poblaciones más vulnerables – con sus actividades y prácticas sociales, culturales, reproductivas – se deben considerar fuentes de conocimiento para entender la configuración de las economías, los mercados y el Estado, analizando *desde* las realidades de estos grupos, desde su contexto, su experiencia y su situación identitaria (Vásconez 2012). Además de los aportes conceptuales y metodológicos de la economía feminista, tal vez la más importante contribución de la economía feminista al estudio de la economía viene en este sentido epistemológico: nos exige reconocer la politicidad de nuestras categorías conceptuales y de nuestros análisis del capital.

Referencias bibliográficas

Anderson, Jeanine (2007), “Género de cuidados”. En *Fronteras interiores: identidad, diferencia y protagonismo de las mujeres*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Bermúdez, Héctor (2015), *Venta directa por catálogo en Cali: hacia una conceptualización del trabajo*. Tesis para obtener el título de maestría. Ecuador: FLACSO.

Boltanski Luc y Evé Chiapello (2002), *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Ed Akal.

Brenner, Robert (2009) “What is Good for Goldman Sachs is Good for America: The Origins of the Present Crisis”. Los Angeles: Center for Social Theory and Comparative History. <http://escholarship.org/uc/item/0sg0782h>.
Carrión, Diego y Stalin Herrera (2012), *Ecuador rural del siglo XXI. Soberanía alimentaria, inversión pública y política agraria*. Quito: Instituto de Estudios ecuatorianos.

Carrasco, Cristina (2003), “La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?”. *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*. Magdalena León T. (Comp). Brasil: CLACSO, REMTE, ALAI y Marcha Mundial de las Mujeres: 11-49.

Christophers, Brett (2015) “Value models: Finance, risk, and political economy”. *Finance and Society* 1.2 : 1-22.

Dalla Costa, María Rosa y Selma James (1971), *Las mujeres y la subversión de la comunidad*. México: Siglo XXI.

Del Río, Sara y Amaia Pérez O. (2002), “La economía desde el feminismo: trabajos y cuidados”, en Rescoldos, Revista de diálogo social, 7: 15-36 .

Federici, Silvia (2004), *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de Sueños.

_____ (2013), *Revolución en punto cero: trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Fumagalli, Andrea (2010), *Bioeconomía y Capitalismo Cognitivo*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Gago, Verónica (2014) *Razón Neoliberal: Economías barrocas y pragmática popular*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Galcerán, Monserrat (2006), “Introducción: producción y reproducción en Marx”, en *Transformaciones del trabajo desde una perspectiva feminista. Producción, reproducción, deseo, consumo*, 13-26, Madrid: Laboratorio feminista.

Haraway, Donna (1995) *Ciencia, cyborgs y mujeres: la reinvención de la naturaleza*. Valencia: Universitat de València.

Harvey, David (2004), *El nuevo imperialismo*. Madrid: Ediciones Akal.

_____ (2008) *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortu.

Hardt, Michael y Antonio Negri (2005), *Imperio*. Barcelona, México, Buenos Aires: Paidós.

_____ (2004) *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire*. Cambridge: Harvard University.

_____ (2011) *Commonwealth. El proyecto de una revolución del común*. Madrid: Ed Akal.

Himmelweit, Susan (2011), “El descubrimiento del ‘trabajo no remunerado’: consecuencias sociales de la expansión del término ‘trabajo’”. *Trabajo de cuidado. Historia, teoría y políticas*. C. Carrasco, C. Borderías y T. Torns

(eds.). Madrid: Catarata, 199 -224.

Hochschild, Arlie (1983), *The managed heart. Commercialization of human feeling*. Los Angeles: University of California Press.

Lipuma, Edward y Lee, Benjamin. 2004. *Financial derivatives and the globalization of risk*. Durham, NC: Duke University Press.

Marazzi, C. (2015), "Money & Financial Capital". *Theory, Culture & Society* 32.7-8: 29-50.

Marx, Karl (1993), *Grundrisse*. New York: Penguin, 1993.

Míguez, Pablo (2008), "Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática." *Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el trabajo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas* N° 11.

Miyata, Hideko, y Julio Suzuki (2011), *Trabalho, redes e territórios nos circuitos da economia urbana: uma análise da venda direta em Jundiaí e Região Metropolitana de São Paulo*. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.

Morini, Cristina (2014), *Por amor o a la fuerza. Feminización del trabajo y biopolítica del cuerpo*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Negri, Antonio y Maurizio Lazzarato, M. (2001): *Trabajo Inmaterial. Formas de vida y producción de subjetividad*, DP&A Editora, Río de Janeiro.

Pérez Orozco, Amaia (2014), *La subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Picchio, Antonella (1994), "El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado de trabajo". *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*.

C. Borderías, C. Carrasco y C. Alemany (Comp.). Barcelona y Madrid: Icaria-FUHEM: 453-490.

Quijano, Anibal (2000), *Colonialidad del poder, eurocentrismo y Am Lat*. Lima: CIES.

Quiroga, Natalia y Diana Gómez Diana (2013), “¿Qué tiene para aportar una economía feminista decolonial a las otras economías?” Publicado en Agencia Latinoamericana de Información 8 feb . <http://www.alainet.org/es/active/61512>. Consultado 28 enero 2016.

Salas, Mora y Pérez Sáinz (2006), “De la vulnerabilidad social al riesgo de empobrecimiento de los sectores medios”. *Estudios sociológicos*: 99-138.

Scott, Joan W (1993), “La mujer trabajadora en el siglo XIX”. *Historia de las mujeres. El siglo XIX. Tomo IV*. G. Duby y M. Perrot (eds.). Madrid: Taurus: 405-435.

Scott, Joan y Louise Tilly (1978) *Women, work and family*. NY: Holt, Rinehart & Winston.

Terranova, Tiziana (2015), “Introduction to Eurocrisis, Neoliberalism and the Common”. *Theory, Culture & Society* 32.7-8: 5–23.

Todaro, Rosalba y Sonia Yáñez (2004), *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Chile: Centro de Estudios de la Mujer.

Vásconez, Alison (2012), *La Economía Feminista desde América Latina. Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*. Eds. Molano Adriana,

Elisabeth Robert y Anell Abreu. República Dominicana: ONU Mujeres.

Vega, Cristina (2015), “Dilemmas of Paid Home-care for the Elderly in Spain: Daughters, Elderly and Domestic Employees”. *Employers, Agencies and Immigration*. London: Ashgate: 73-93.

Vercellone, Carlos (2013), “Re-leer la economía del conocimiento desde el antagonismo capital-trabajo”. Publicado en Tesis11. <http://www.tesis11.org.ar/capitalismo-cognitivo-releer-la-economia-del-conocimiento-desde-el-antagonismo-capital-trabajo/>.